VERGE AD
(AGENCY DIRECTOR)
PROGRAM

Blue Print **Pengembangan Pribadi Saya**

My Personal Development Blue Print

Blue print ini milik:
This Blueprints belongs to:

Nama :_________________
Nama :

Agency : ________________
Agency :

Nomor Telp : ____________
Contact No :

E mail : __________________
Email :

Tanggal : ______________
Date :

Lokasi : __________________
Venue :

Coach : _________________
Coach :

E Mail: lifeconnection365@outlook.com
Email : Lifeconnection365@outlook.com

Agency Transformation Program

(The Essentials Of Building World Class Agency)

(Hal-hal Penting dalam Membangun Agensi Kelas Dunia)

LIFE CONNECTION

Selamat Datang dalam Perjalanan menuju Perubahan

Welcome To The Journey Of Transformation

LIFE CONNECTION

Contents © Tan Kar Hor 2018

Keyakinan Saya

My Belief

Jujur saya percaya bahwa tidak ada yang akan menolak Asuransi Jiwa. Mereka menolak pada dasarnya karena 2 alasan, baik mereka tidak memahami manfaat sesungguhnya dari Asuransi Jiwa atau agen kami yang tidak professional dalam menjalankan bisnis dengan cara yang tepat. Jika tidak, Anda dapat menanyakannya kepada para janda, anak yatim piatu, mereka yang dirawat di rumah sakit, para lansia yang menderita atau mereka yang berada 3 kaki di bawah tanah. Mereka akan memberitahu Anda, jika diberi kesempatan lagi, mereka tidak akan ragu untuk mengasuransikan diri

It is my honest believe that no one would reject Life Insurance. They reject basically because of 2 reasons, either they don't understand the real benefits of Life Insurance or the non professionalism of our agents who didn't conduct the business in an appropriate manner. Otherwise, you can ask the widows, the orphans, those who are hospitalized, the old folks who are suffering or those who are 3 feet under the ground. They will tell you, if given another chance, they will not hesitate to get themselves insured

Contents © Tan Kar Hor 2018

Tidak Ada yang Akan Keberatan Dengan Perlindungan Jiwa

No One Will Object To Life Protection

SICK *Sakit*

Tanyakan kepada orang yang sakit, apa hadiah yang paling berguna yang bisa dia berikan kepada diri sendiri?

Ask the sick person, what is the most useful gift that he can give himself ?

OLD *Tua*

Tanyakan kepada orang tua , apa cinta terbaik yang dapat diberikan oleh seorang anak di dunia ini?

Ask the old parents, what is the best love that the children can provide in the world ?

Living *Hidup*

Tanya kepada para janda, apa Surat Cinta Paling Romantis yang Bisa Ditulis Mendiang Suami

Ask the widows, what is the most Romantic Love Letter that the late husband can write

Death *Mati*

Tanyakan kepada anak yatim, Apakah janji paling berharga yang dapat diberikan oleh orang tua?

Ask the orphans, what Is the most valuable promise that the parents can give ?

Polis yang aktif dan sesuai kebutuhan

An Appropriate In-force Policy

Contents © Tan Kar Hor 2018

Peran Saya

Role

Guru
Teacher

Pelatih
Trainer

Coach
Coach

Student *Pelajar* VS Participant *Peserta*
PTA VS PTP

Contents © Tan Kar Hor 2018

The Beauty Of Present Moment

Terjemahan di slide berikutnya

A Great Guru: Snow never falls accidentally in the wrong place. Whoever you meet and whatever that happens in life is fated and supposed to happen。

Whichever time a new chapter begins, it is always the right moment. Whatever that has ended, let it end.

Today if this program touches your heart and leads to good thing, it is because you are ready.

Therefore prepare to entertain the greatness of Life at this particular moment.

Contents © Tan Kar Hor 2018

Keindahan Saat Ini

Seorang Guru Besar : Salju tidak pernah turun secara tidak sengaja di tempat yang salah.
Siapa pun yang Anda temui dan apa pun yang terjadi dalam hidup ditakdirkan dan seharusnya terjadi

Setiap kali babak baru dimulai, itu selalu momen yang tepat. Apapun yang telah berakhir, biarkan berakhir.
Hari ini jika program ini menyentuh hati Anda dan mengarah pada hal yang baik, itu karena Anda siap.
Oleh karena itu bersiaplah untuk menghibur kebesaran Hidup pada saat khusus ini.

Contents © Tan Kar Hor 2018

Hari ini adalah Titik Balik Anda di Bisnis Asuransi Jiwa

Today Is Your Turning Point In LIB

2008

2016

Willing
Keinginan

Capability
Kemampuan

Medali Emas Pertama Olympiade Untuk negara Singapura
mengungguli seorang legenda & idolanya sendiri

The 1st Olympic Gold Medal for Singapore Outperformed his own Idol & a Legend

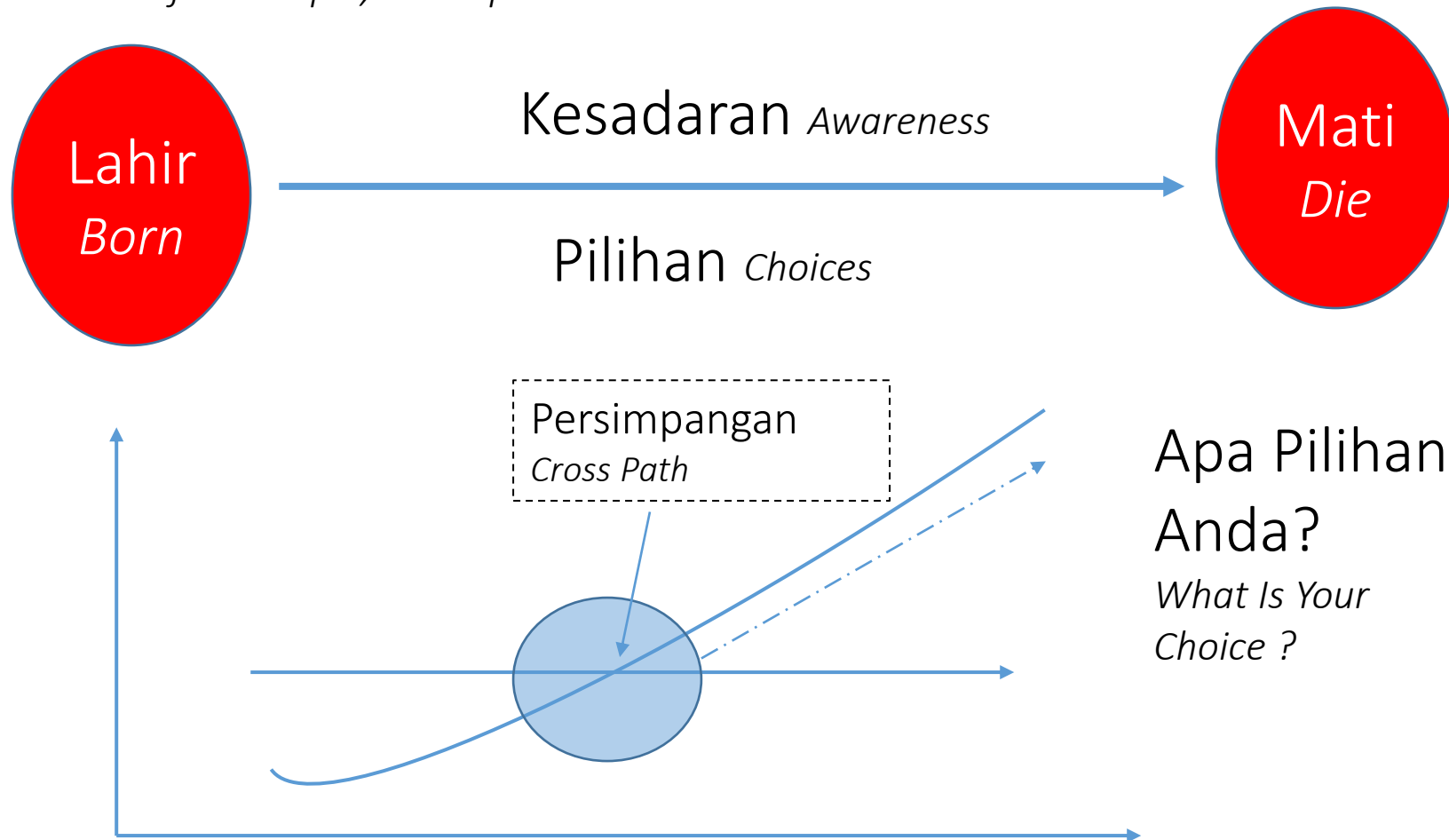
Fakta Penting Tentang Kehidupan

Important Fact About Life

Hidup itu Sederhana, Seperti : A – B – C – D

Life Is Simple, as simple as : A – B – C – D

Apa Pilihan Anda?

What Is Your Choice ?

1. Mengulang Pengalaman yang sama setiap tahunnya
   Repeat The Same Experience Year By Year
2. Melakukan sedikit Perubahan setiap tahunnya
   Improve a little year by year
3. Tahun ini akan ada Perubahan Besar dari sebelumnya
   This year will be a big different from the past

Bukan kurangnya kesempatan tetapi kesadaran

No Lack Of Opportunity But Awareness

2 minggu kemudian di salah satu Pameran Seni, Terjual seharga US86.000

2 weeks later in one of the Art Exhibition, Sold for US86,000

Contents © Tan Kar Hor 2018

Bukan Kurangnya Potensi tapi Kesadaran

No Lack Of Potential But Awareness

Contents © Tan Kar Hor 2018

Apa Kesadaran Anda Terhadap Bisnis Asuransi Jiwa

What Is Your Awareness Towards LIB

Bisnis Seumur Hidup yang menciptakan masa depan luar biasa
A Life Long Business Create Great Future

Karir Seumur Hidup yang dapat memberikan keamanan yang baik
A Life Long Career That Can Provide Good Security

Pekerjaan Penuh waktu sebagai batu loncatan
A Full Time Job As A Stepping Stone

Pekerjaan Paruh waktu mendapatkan penghasilan tambahan
A Part Time Job Earn Some Extra Income

Kesadaran Anda Akan Menentukan Perilaku Anda Dan Kemudian Hasil Anda

Your Awareness Will Determine Your Behaviour And Then Your Outcomes

Contents © Tan Kar Hor 2018

Total Permainan Jumlah

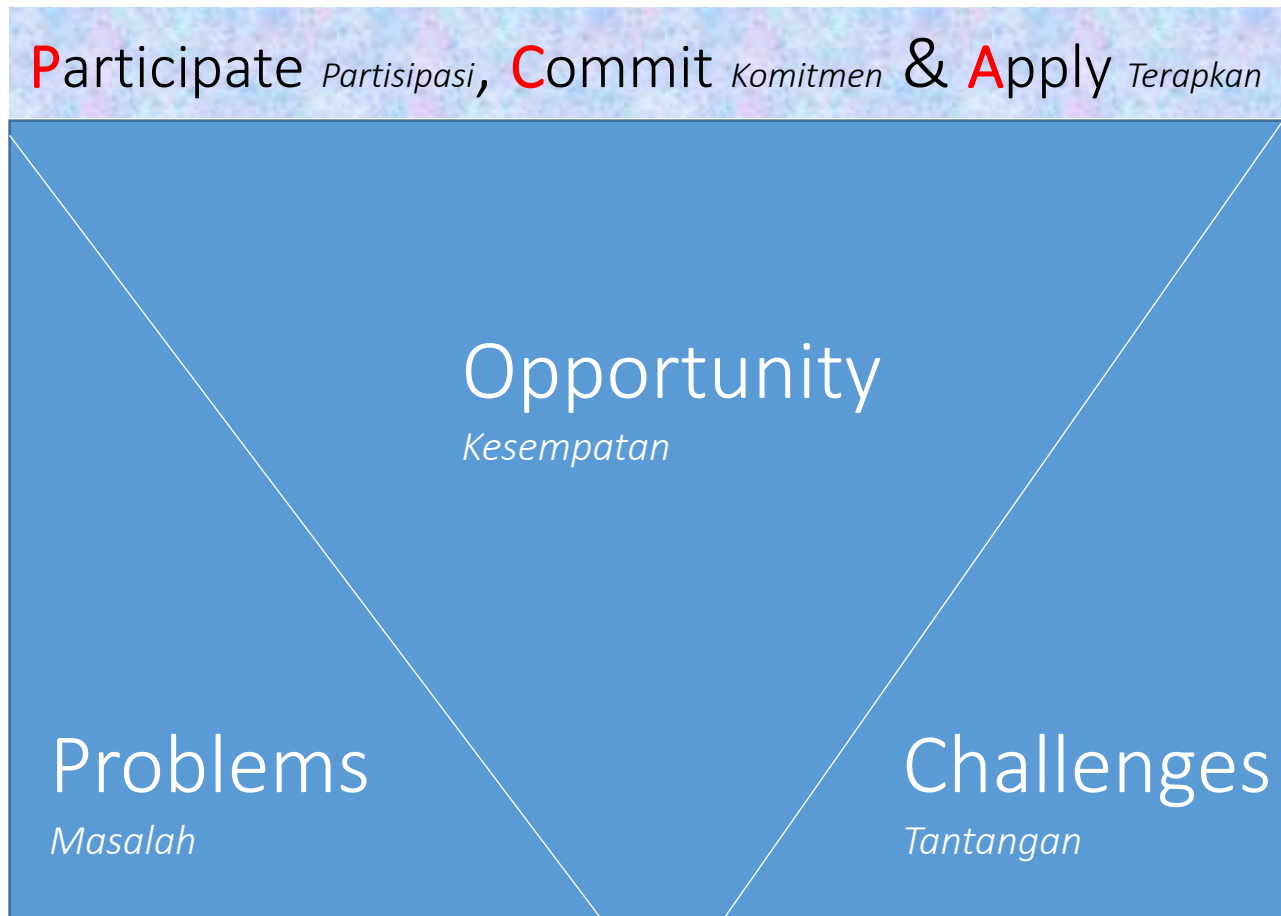
Total Sum Game

Tingkat
Kesadaran
Awareness Level

Participate *Partisipasi*, Commit *Komitmen* & Apply *Terapkan*

Opportunity
Kesempatan

Problems
Masalah

Challenges
Tantangan

Pembelajaran &
Interaksi
Learning & Interaction

Pro 5%: Opp 90%:CL 5%

Pro 25%: Opp 50%: CL 25%

Pro 40%: Opp20%: CL 40%

Contents © Tan Kar Hor 2018

Ultimate Objective

05 Sub-Conscious Competence: Become second nature of me

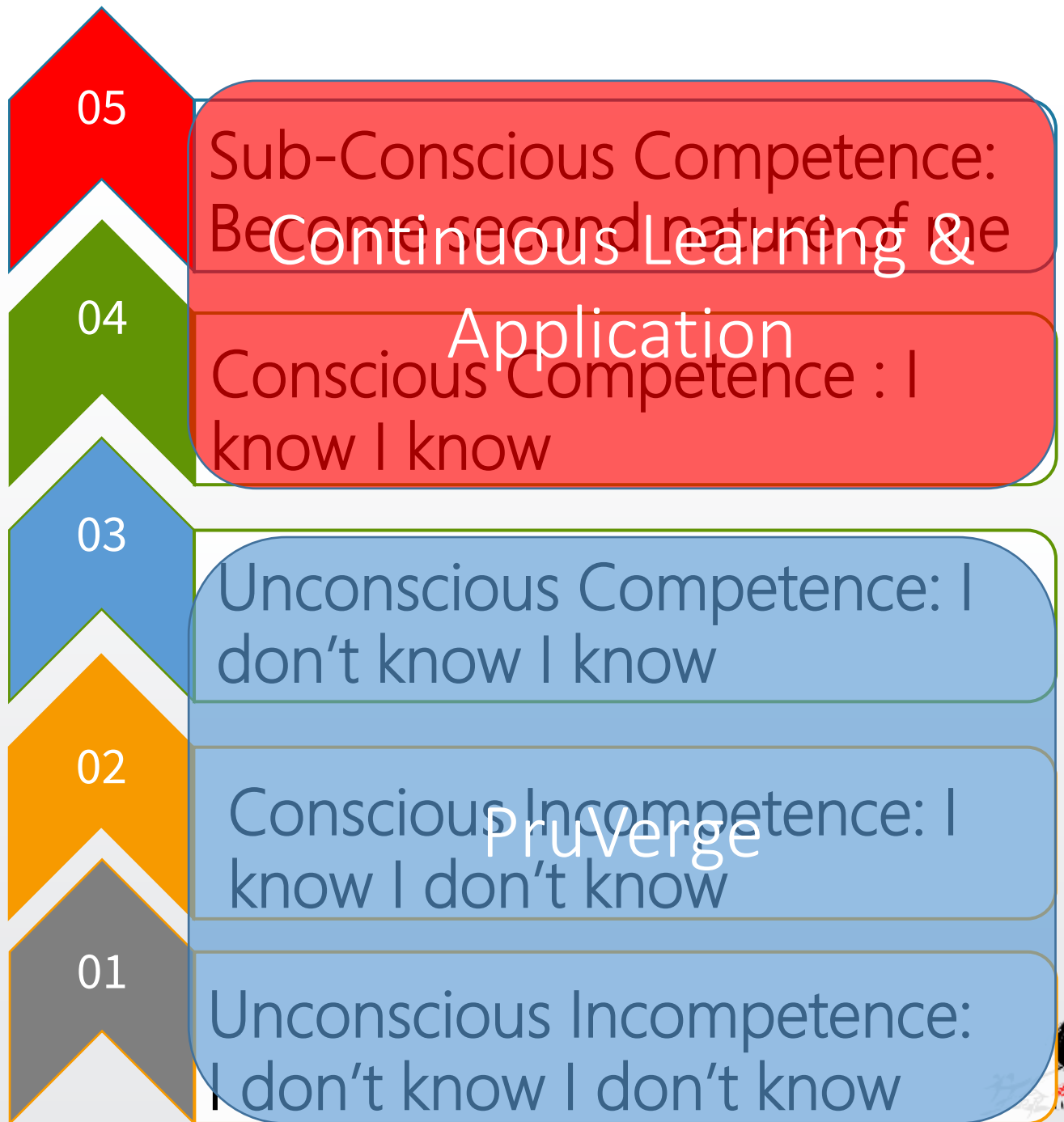
04 Conscious Competence : I know I know

Continuous Learning & Application

03 Unconscious Competence: I don't know I know

02 Conscious Incompetence: I know I don't know

PruVerge

01 Unconscious Incompetence: I don't know I don't know

Tujuan Akhir

Ultimate Objective

Kebanyakan Orang Tetap Di Level 1 & 2

Pembelajaran & Aplikasi Berkelanjutan

05 — Bawah Sadar, Kompeten: Menjadi sifat alamiah kedua saya

04 — Sadar, Kompeten : Saya Tahu bahwa saya tahu (mampu)

Pru Verge

03 — Tanpa Sadar, Kompeten: Saya tidak tahu bahwa saya tahu (mampu)

02 — Sadar, Tidak Kompeten: Saya tahu bahwa saya tidak tahu (tidak mampu)

01 — Tidak Tahu, Tidak Kompeten: Saya tidak sadar bahwa saya tidak tahu (tidak mampu)

Set The Order Right For Better Effectiveness

Tetapkan Urutan yang Tepat untuk Efektivitas yang Lebih Baik

by Tan Kar Hor

讲师：陈嘉虎

Fokus Hari Ini

Focus Of Today

Apa 3 hal utama yang ingin Anda pelajari di PruVerge?

What Are The 3 Key Things That You Want To Learn In PruVerge ?

Contents © Tan Kar Hor 2018

Status Quo : Menjadi Leader Sejak ______?

Status Quo : Leader Since

Masalah : Hasil tidak Bagus

Problem : Result No Good

Analisa : Lemah dalam Merekrut

Analysis : Weak In Recruitment

Akar Penyebab : Tidak bisa mengajak

Root Cause : Cannot Attract

Kesimpulan : Hasil tidak Bagus

Conclusion : Result No Good

Contents © Tan Kar Hor 2018

Formula Sukses Agensi (Indonesia MAPA)

Agency Success Formula (Indonesia's MAPA)

Total Agen *Total Agent*		**Rasio Aktivitas** *Activity Ratio*		**Polis Aktif** *Active Cases*		**Rata-rata API/Case** *Ave Case Size*
20	X	15%	X	12	X	US500
Rekrut & Mempertahankan *Recruit & Retain*		**Pengembangan Agen Berkualitas** *QA Development*		**Coaching & Motivasi** *Coach & Motivation*		**Pasar** *Market*

US18,000

Formula Sukses Agensi (Ekspansi MAPA)

Agency Success Formula (Expansion MAPA)

Total Agen *Total Agent*		**Rasio Aktivitas** *Activity Ratio*		**Polis Aktif** *Active Cases*		**Rata-rata API/Case** *Ave Case Size*
50	X	12%	X	10	X	400
Rekrut & Mempertahankan *Recruit & Retain*		**Pengembangan Agen Berkualitas** *QA Development*		**Coaching & Motivasi** *Coach & Motivation*		**Pasar** *Market*

24,000

Hasil Total Sedikit Membaik Sementara,
Setelah Itu Batas Hit dan Mulai Turun
Total Result Improve A Little Temporary, After That Hit Limit and Started To Drop

Formula Sukses Agensi (Pengembangan MAPA)

Agency Success Formula (Development MAPA)

Total Agen *Total Agent*		**Rasio Aktivitas** *Activity Ratio*		**Polis Aktif** *Active Cases*		**Rata-rata API/Case** *Ave Case Size*
30	X	25%	X	24	X	600
Rekrut & Mempertahankan *Recruit & Retain*		**Pengembangan Agen Berkualitas** *QA Development*		**Coaching & Motivasi** *Coach & Motivation*		**Pasar** *Market*

108,400

Dimana kuncinya?

Where Is The Key ?

Formula Sukses Agensi (MAPA)

Agency Success Formula (MAPA)

Total Agen
Total Agent

X

Rasio Aktivitas
Activity Ratio

X

Polis Aktif
Active Cases

X

Rata-rata API/Case
Ave Case Size

Rekrut & Mempertahankan
Recruit & Retain

Pengembangan Agen Berkualitas
QA Development

Coaching & Motivasi
Coach & Motivation

Pasar
Market

Di mana Anda Saat Ini?

Where Are You Now ?

Tidak Tumbuh Bukan Status Quo Tetapi Bisa Menghancurkan

Not Growing Is Not Status Quo But Is Disintegrating

Tahun Pertama : Ketidaktahuan

Year 1 : Ignorance

Tahun Kedua : Tidak Sengaja

Year 2 : Accidentally

Tahun Ketiga : Pembelajaran

Year 3 : Learning

Tahun Keempat : Zona Kebiasaan & Zona Nyaman (Zona Bahaya)

Year 4 : Habit Zone & Comfort Zone (Dangerous Zone)

Menghancurkan *Disintegrating* ....

Contents © Tan Kar Hor 2018

Unit #1 : Know Thyself

Kenali Dirimu

Begins With Knowing Your Agency Well

Mulai Dengan Mengenal Agensi Anda dengan Baik

by Tan Kar Hor

讲师：陈嘉虎

Model Agensi 3P

3P Agency Model

Tujuan
Purpose
(Hal yang Benar)
(Right Thing)

P1

WCA

P2

P3

Know Thyself

Proses & Prosedur
Process & Procedure
(Metode yang Tepat)
(Right Method)

Orang
People
(Orang yang Tepat)
(Right People)

Profesional
Professional

Produktif
Productive

Tujuan
Purpose

Kenali Dirimu

Know Thyself

Sun Zhe
Ahli Seni Perang

Master Of Art Of War

Kenali Dirimu & Lawanmu Sebaik Mungkin

Know Yourself & Opponent Well

Pastikan Kemenangan Berkelanjutan

Ensure Continuous Victory

Tanpa Mengetahui Diri Sendiri Adalah Menuju kegagalan

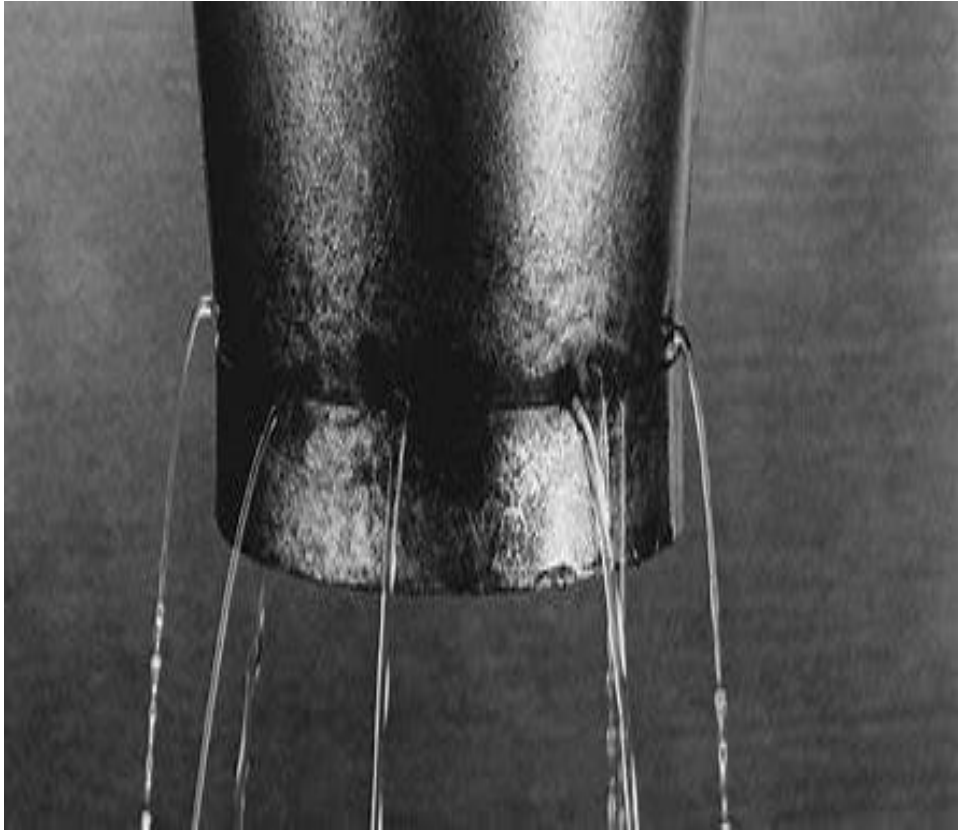
Without Knowing Self Is Heading For Failure

Berapa Kali Anda Ingin Jatuh ke Dalam Lubang yang Sama

How Many Times Do You Want To Fall Into The Same Hole

Contents © Tan Kar Hor 2018

Tingkat Kesuksesan Anda

Your Level Of Success

Kebanyakan orang mencapai kesuksesan bukan ditentukan dari kekuatannya, tapi justru dari kelemahan terbesarnya. Seseorang mungkin butuh sedikit lagi kekuatan untuk membawanya ke level lebih tinggi, tetapi hanya dibutuhkan satu kelemahan fatal untuk membawanya ke dalam kegagalan selamanya

Most of the times, the level of success for a person is not determined by his strength but rather his biggest weakness. One may need a few more strengths to lift him up to the next level, but he may just needs one serious weakness that will bring him down forever.

Check #1: Penilaian Keseluruhan YTD MAPA 2021

Check #1: 2021 YTD MAPA Overall Assessment

Contents © Tan Kar Hor 2018

Check #3: Kemampuan *Capability*

Skor : 0 Tidak Pernah,1 Rendah / Jarang, 2 Rata-rata / Kadang-kadang, 3 Tinggi / Selalu
Score : 0 Never,1 Low/Seldom,2 Average/Sometime, 3 High/Always

Q1 Apakah Anda memiliki beberapa sumber Rec (4=3pt)
Do you have multiple sources of Rec (4=3pt)

Q2 Apakah Anda memiliki Program Retensi sistematis
Do you have systematic Retention Program

Q3 Apakah Anda melakukan Seleksi untuk agen berbakat
Do you do Selection for Talents

Q4 Apakah Anda memiliki Sistem Pelatihan profesional
Do you have professional Training System

Q5 Apakah Anda memiliki Sistem Pemantauan yang efektif
Do you have effective Monitoring System

Q6 Apakah Anda secara sadar membangun branding Anda
Do you consciously building your branding

Q7 Apakah Anda memiliki Visi-Misi-Goal yang jelas
Do you have clear Vision-Mission-Goal

Q8 Apakah Anda selalu Memimpin daripada Mengatur
Do you always Lead rather than Manage

Skor : 0 Tidak Pernah,1 Rendah / Jarang, 2 Rata-rata / Kadang-kadang, 3 Tinggi / Selalu
Score : 0 Never,1 Low/Seldom,2 Average/Sometime, 3 High/Always

Q9	Apakah Anda proaktif mendekati Rekrutmen yang ditargetkan *Do you proactively approach targeted Recruits*		
Q10	Menggunakan bangunan Bisnis sebagai posisi Rekruting *Using Business building as Rec positioning*		
Q11	Apakah Anda berbagi situasi pasar nyata di Rekruting *Do you share real market situation in Rec*		
Q12	Apakah Anda tahu agensi seperti apa yang ingin Anda bangun *Do you know what kind of agency do you want to build*		
Q13	Apakah Pemantauan Anda berdasarkan Aktivitas *Is your Monitoring basing on Activity*		
Q14	Setiap tahun menyelenggarakan beberapa kegiatan di dalam komunitas Anda *Every year organise some community activities*		
Q15	Kepercayaan & Keyakinan yang kuat terhadap Bisnis Asuransi Jiwa *Strong Believe & Conviction towards LIB*		
Q16	Selalu berusaha untuk membangun Kepercayaan, Rasa Hormat & Hubungan *Always strive to build Trust, Respect & Relationship*		

LIFE CONNECTION

Check #3: Kemampuan *Capability*

Skor : 0 Tidak Pernah,1 Rendah / Jarang, 2 Rata-rata / Kadang-kadang, 3 Tinggi / Selalu

Score : 0 Never,1 Low/Seldom,2 Average/Sometime, 3 High/Always

Q17 Selalu memiliki setidaknya 60 target rekrutmen
Always have at least 60 target recruits

Q18 Memiliki Pelatihan Pra Kontrak yang sistematis
Having systematic Pre Contract Training

Q19 Memiliki Profil Penolakan yang jelas
Having clear Rejection Profile

Q20 Memiliki proses Kerja Lapangan Bersama & Budaya yang efektif
Have effective Joint Field Work process & Culture

Q21 Memahami faktor motivasi utama agen-agen saya
Understanding the key Motivation Factors of my agents

Q22 Orang-orang di sekitar saya tahu bahwa saya serius di LIB
People around me know that I am serious in LIB

Q23 Saya jelas tentang Tujuan bergabung dengan LIB & menjadi Leader *I am clear on the Purpose of joining LIB & becoming leader*

Q24 Saya dapat mempengaruhi tim saya menuju VMG umum
I can influence my team towards common VMG

Check #3: Kemampuan *Capability*

Skor : 0 Tidak Pernah,1 Rendah / Jarang, 2 Rata-rata / Kadang-kadang, 3 Tinggi / Selalu
Score : 0 Never,1 Low/Seldom,2 Average/Sometime, 3 High/Always

No.	Pernyataan / Statement
Q25	Saya terbiasa dengan proses Perekrutan ADS *I am familiar with ADS Recruitment process*
Q26	Retensi bulan ke-13 saya > 50% *My 13th month Retention is > 50%*
Q27	Saya menetapkan aturan dasar umum ketika agen bergabung *I set common ground rules when agent joining*
Q28	Saya memiliki program 90 hari pertama yang efektif *I have effective 1st 90 days Right start program*
Q29	Saya memiliki Sistem Manajemen Klien & Prospek yang sistematis *I have systematic Client & Prospect management System*
Q30	Saya menggunakan Coaching dalam membantu agen saya *I am using Coaching in helping my agents*
Q31	Saya selalu berusaha untuk membangun Agensi Kelas Dunia *I always strive to build World Class Agency*
Q32	Saya selalu berorientasi pada solusi dalam memimpin *I am always Solution oriented in leading*

Rekrut *Recruit*			Retensi *Retention*			Seleksi *Selection*			Train & Coach		
Q 1			Q 2			Q 3			Q 4		
Q 9			Q 10			Q 11			Q 12		
Q 17			Q 18			Q 19			Q 20		
Q 25			Q 26			Q 27			Q28		
总分			总分			总分			总分		

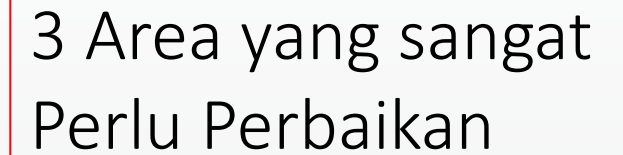
M & M			Branding			Goal			Leadership		
Q 5			Q 6			Q 7			Q 8		
Q 13			Q 14			Q 15			Q 16		
Q 21			Q 22			Q 23			Q 24		
Score			Score			Score			Score		
总分			总分			总分			总分		

Hor 2018

Kemampuan Pengembangan Agensi

Agency Development Capability

Leadership *Kepemimpinan*
Recruit *Rekrut*
12
8
4
Goal *Tujuan*
Retain *Mempertahankan*
Brand *Merek*
Select *Pilih*
Monitor & Motivation *Memantau & Motivasi*
Train & Coach *Melatih & Coaching*

3 Area yang sangat Perlu Perbaikan

3 Areas Urgently Need Improvement

1. ____________________

2. ____________________

3. ____________________

CIA500的标准

2021 Qualification For Direct & Group

Criteria	Direct Team Award	Direct Group Award
Total No Of Agents	50 Agents	300 Agents
No. Quality Agents	10%	7%
13th Month Persistency (Case)	92%	90%

CIA500执行委员会保留对各项标准每年调整的权利以适时反应实际状况

Unit # 1
Talent Recruitment
by Tan Kar Hor
讲师：陈嘉虎

Apakah kita mempersulit hal ini?

Are we complicate the matter ?

Di Kelas matematika, guru bertanya kepada siswa, ada 10 burung di atas pohon, seorang pemburu berhasil menembak satu, berapa banyak burung yang tersisa ?

In a math class, the teacher asked the students, there are 10 birds on top of the tree, a hunter managed to shoot one, how many birds left ?

Murid A: Apakah pemburu pakai peredam suara ?

Student A: Did the hunter uses silencer ?

Guru : Tidak

Teacher: No

Murid B: Apakah ada burung dengan IQ<10, tidak mengenali bahaya?

Student B: Are there any bird with IQ<10, don't recognize? the danger

Guru sedikit kesal : TIDAK!

Teacher a little upset: NO !

Murid C: Ada burung yang memiliki masalah pendengaran?

Student C: Any bird has hearing problem?

Guru menjadi marah : Tentu Tidak!!

Teacher getting angry: Of Course no !!

Murid D: Ada burung yang punya masalah jantung? Terkena serangan jantung saat dengar suara tembakan ?

Student D: Any bird has heart problem? Heard the gun shot got heart attack ?

Guru : Keluar dari Kelas Saya !!

Teacher: Get Out Of My Class

Silakan Jawab Hal-hal Berikut

Please Answer The Followings

1. Apakah semua orang di sekitar Anda tahu Anda melakukan kegiatan di asuransi jiwa?

   Do all the people around you know you are doing life insurance?

2. Apakah sebagian besar orang di sekitar Anda tahu Anda melakukannya dengan serius?

   Do most of the people around you know you are doing it seriously?

3. Apakah mereka tahu Anda melakukan rekruting?

   Do they know you are recruiting ?

4. Apakah mereka tahu Anda ingin merekrut orang berbakat?

   Do they know you want to recruit talents?

5. Apakah Anda Orang yang berbakat ?

   Are you a Talent ?

Apa kesan kebanyakan orang tentang status Anda di Bisnis Asuransi Jiwa?

What is the impression of most people about your status in LIB?

Langsung Ke Intinya

Straight To The Point

Bagaimana Anda Bertanya?
(Apa yang Anda tanyakan adalah apa yang Anda dapatkan)

How Do You Ask ? (What You Ask Is What You Get)

Umum : Apakah Anda mengenal siapapun yang ingin menjadi agen Asuransi ?
Referensikan mereka kepada saya ?

Common : Do you know any one who want to become Insurance agent ? Refer them to me ?

Pertanyaan yang Benar : Apakah Anda tahu setiap ibu yang bekerja yang berjuang untuk menyeimbangkan pekerjaan mereka & keluarga?

Right Q : Do you know any working mom who are struggling to balance their work & family ?

Umum : Apakah Anda mengenal siapapun yang ingin mendapatkan penghasilan tambahan?

Common : Do you know any one who want to earn extra income ?

Pertanyaan yang Benar : Saya berniat mencari beberapa orang berbakat yang dapat menjadi mitra bisnis saya di masa depan. Apakah Anda tahu siapa saja yang mampu?

Right Q : I intend to look for some talented people who can become my business partners in the future. Do you know any one who are capable ?

LIFE CONNECTION

No. 1 Prinsip dalam Pengembangan Agency

No. 1 Principle In Agency Development

Anda Sebagai Leader

As A Leader You

Hanya Satu Pilihan

Only Once Choice

Merekrut Orang Berbakat

Talent Recruitment

OR

Jatuh-Mati

Die Fall

(Tidak Ada Pilihan Kedua)

(No 2nd Choice)

3 Pertanyaan yang sering diajukan

3 often Asked questions

Saya tidak suka merekrut, saya suka Menjual

I don’ t like to recruit, I enjoy selling

Saya tidak tahu cara merekrut

I don’ t know how to recruit

Saya tidak cukup punya Sumber untuk merekrut

I don’ t have enough sources to recruit

Apakah Anda menghadapi tantangan yang sama ?

Are you facing the same challenges ?

Sebuah Jawaban Jujur

An Honest Answer

Jika Anda tidak suka merekrut, kenapa harus menjadi leader?

If you don’t like to recruit, why bother to be a leader ?

Jika Anda tidak tahu cara melakukannya, apakah Anda bersedia untuk belajar? (setelah bertahun-tahun mengapa Anda masih mengalami masalah? Berapa tahun lagi Anda ingin belajar?)

If you don’t know how to do it, are you willing to learn ?(after many years why are you still having problem? How many more years do you want to learn?)

Jika Anda tidak memiliki sumber yang cukup, apakah Anda bersedia mengikuti sistem yang terbukti ? *If you don’t have enough sources, are you willing to follow a proven system?*

Sangat jarang dalam bisnis lain bahwa orang yang memegang posisi tidak tahu bagaimana melakukan tugas secara efektif

Dan Mulai mengambil Tanggung Jawab

It is very rare in any other businesses that the one holding the position doesn’ t know how to perform the duty effectively

Starts to take charge of the Responsibility

Kebenaran (Mengambil Tanggung Jawab)

The Truth (Take Responsibility)

Jika Anda ingin melakukannya dengan baik, Anda harus memahami 4 kebenaran ini:

If you want to do well, you must understand these 4 truths:

1. Tidak ada yang memaksa Anda untuk bergabung, itu sepenuhnya pilihan Anda sendiri
   No one force you to join, it is entirely your own choice
2. Juga tidak ada yang memaksa Anda untuk menjadi pemimpin, itu juga keputusan Anda sendiri juga
   Also no one force you to be a leader, it is also your own decision as well
3. Semua usaha yang Anda lakukan, untuk pengembangan Anda sendiri
   Every effort that you put in, it is for your own development
4. Kecuali Bisnis Asuransi Jiwa, tidak ada pilihan lain yang lebih baik untuk memulai bisnis
   Except LIB, probably you may not have other better choice to start your own business

Komentar Dari Para Guru

Comments By The Guru

Norman Levine

Dalam Menjalankan Agency, jika Anda tidak memiliki peningkatan dalam jumlah tenaga pemasar, tidak peduli berapa banyak Anda meningkatkan produksi Anda, Agency Anda benar-benar Menyusut

In Running an Agency, if you don't have net increase in manpower, no matter how much you increase in your production, your agency is actually Shrinking

Tan Kar Hor

Dalam Mengembangkan Agensi Kelas Dunia, AndaTidak hanya perlu memiliki peningkatan dalam jumlah tenaga pemasar, tetapi juga peningkatan jumlah Agen yang berkualitas, jika tidak, itu mungkin menciptakan lebih banyak masalah daripada hal baik yang dicapai

In Developing WCA Agency, not only you need to have net increase in manpower, but the net increase must be the Right Agents, otherwise it may creates more problem than good

Oleh karena itu Rekrutlah Orang-Orang Berbakat Tidak Hanya berdasarkan Jumlah

Hence Go For Talent Recruitment Not Just Head Count

LIFE CONNECTION

Tantangan Merekrut Orang-orang Berbakat

The Challenges In Talent Recruitment

Apa 3 Tantangan Utama Anda

What Are your 3 Key Challenges :

1. ____

2. ____

3. ____

5 Hal Utama dalam Merekrut Orang-orang Berbakat

The 5 Key Essentials In Talent Recruitment

- Alasan & Tujuan Merekrut Orang-orang Berbakat

  The reasons & purpose of Talent Recruitment

- Sumber Utama Perekrutan Orang-Orang Berbakat

  The key sources of Talent Recruitment

- Bagaimana Menarik Orang-Orang Berbakat

  How to attract Talents

- Bagaimana Cara Membuat Orang-orang Berbakat Mengambil Tindakan

  How to make Talents take actions

- Bagaimana Cara efektif untuk melakukan proses lanjutan dan berkesinambungan

  How to effectively follow up & follow through

Alasan, Tujuan & Keinginan

The Reason, Purpose & Desire

1. Tujuan Anda membangun Agensi adalah untuk mengembangkan bisnis & mengembangkan orang-orang atau hanya karena Overriding?

Your purpose of building agency is to grow the business & develop the people or just because of the overriding ?

2. Karena Anda hebat di penjualan oleh karena itu ingin berbagi dengan lebih banyak orang sehingga memutuskan untuk melakukan pengembangan Agensi atau Anda masuk ke pengembangan Agensi karena ingin menghindari melakukan penjualan pribadi?

Because you do well in sales therefore want to share with more people thus decided to do agency development or you go into agency development because want to avoid doing personal sales ?

3. Karena Anda ingin mengembangkan Agensi Premier, oleh karena itu Anda mulai melakukan perekrutan atau karena Anda memiliki beberapa rekrutan potensial oleh karena itu Anda mulai berpikir untuk membangun Agensi.

Because you want to develop Premier agency, therefore you start to do recruitment or because you have some potential recruits therefore you start thinking of building Agency.

Tidak Peduli Apa Alasan & Tujuan Anda, Lakukan Secara Benar

No Matter What Were Your Reasons & Purpose You Have To Make It Right

Tingkat Kekuatan Batin untuk Mengambil Tindakan (20%:80%)

Level Of Inner Power To Take Action (20%:80%)

Desire *Keinginan* -2%

Purpose *Tujuan*

6%

Reason *Alasan*

12%

Kekuatan Untuk Mencapai (Memberikan kehidupan yang lebih baik untuk keluarga)
Power To Achieve
(Provide Better Living To My Family)

Kekuatan Untuk Bertahan (Bantu Lebih Banyak Orang Untuk Sukses)
Power To Persist
(Help More People To Succeed)

Kekuatan untuk Memulai (Saya ingin mendapatkan lebih banyak uang)
Power To Start
(I want to earn more money)

Tingkat Kekuatan Batin
Level Of Inner Power

Contents © Tan Kar Hor 2018

Apa Keuntungan Utama Menjadi Seorang Leader

What Are The Key Advantages To Be A Leader

Bisnis Asuransi Jiwa berbeda dengan MLM, Anda dapat melakukannya dengan baik apakah sebagai agen atau sebagai Leader. Tetapi Anda perlu tahu dengan baik, keuntungan utama menjadi seorang Leader daripada agen:

LIB is different from MLM, you can do well whether as an agent or become a leader. But you need to know well, the key advantages to be a leader over agents:

____

____

____

____

Contents © Tan Kar Hor 2018

Back To The Fundamental

Mengapa Anda Promosi? Silahkan Tulis 3 Alasan Emosional:

Why Promotion? Please List 3 Emotional Reasons:

1.____

2.____

3.____

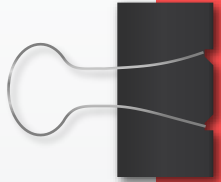
Hal Paling Menyedihkan Dalam Karier Adalah Seseorang Tidak Tahu Apa Peran &Tanggung Jawabnya

The Saddest Thing In Career Is One Doesn’t Know What Is His Role & Responsibility

Pertanyaan Dasar

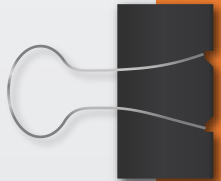
Basic Questions

Semua bersama-sama, berapa banyak R dalam Perekrutan Orang Berbakat?

All Together How Many R In Talent Recruitment?

Recruit – Reject – Retain

Rekrut – Tolak - Pertahankan

Apa proses utama perekrutan orang-orang berbakat?

What Is The Key Process Of Talent Recruitment?

Approach – Disturb – Solution

Pendekatan – Mengusik - Solusi

Evolusi

Evolution

Memikat (Tidak ada waktu)	Siapapun (Sewaktu-waktu)	Pekerjaan (Paruh waktu)	Karier (Setiap Waktu)	Bisnis (Sepanjang waktu)
Lure (No Time)	*Anyone (Some Time)*	*A Job (Part Time)*	*A Career (Full time)*	*A Business (All Time)*

Definisi Orang-Orang Berbakat

Definition Of Talent

Orang-orang Berbakat adalah sebagai berikut

Talent Meets The Following :

1.Tidak anti Asuransi Jiwa
Not against Life Insuranse

2.Bersedia & Mampu belajar
Willing & Able To Learn

3.Menerima Tujuan Utama Asuransi Jiwa
Accept The Core purpose Of Life Insurance

4.Ingin Menjadi lebih baik
Desire to be better

Merekrut Orang-orang berbakat bukan berarti :

Talent Recruitment does not mean:

1. Kurang Merekrut
   Recruit less
2. Tetapi Lebih Fokus
   But more focus
3. Lebih Sistematis
   More Systematic

(Contoh: Hitung berapa banyak mobil mewah yang lewat dalam 1 jam)
(eg: count how many luxury cars passing by in 1 hour)

Why Talent Recruitment

Mengapa Merekrut Orang Berbakat

Posisi

Positioning

Hal ini seperti Mercusuar di laut, tidak hanya menunjukkan arah tetapi menarik kapal untuk mengikuti

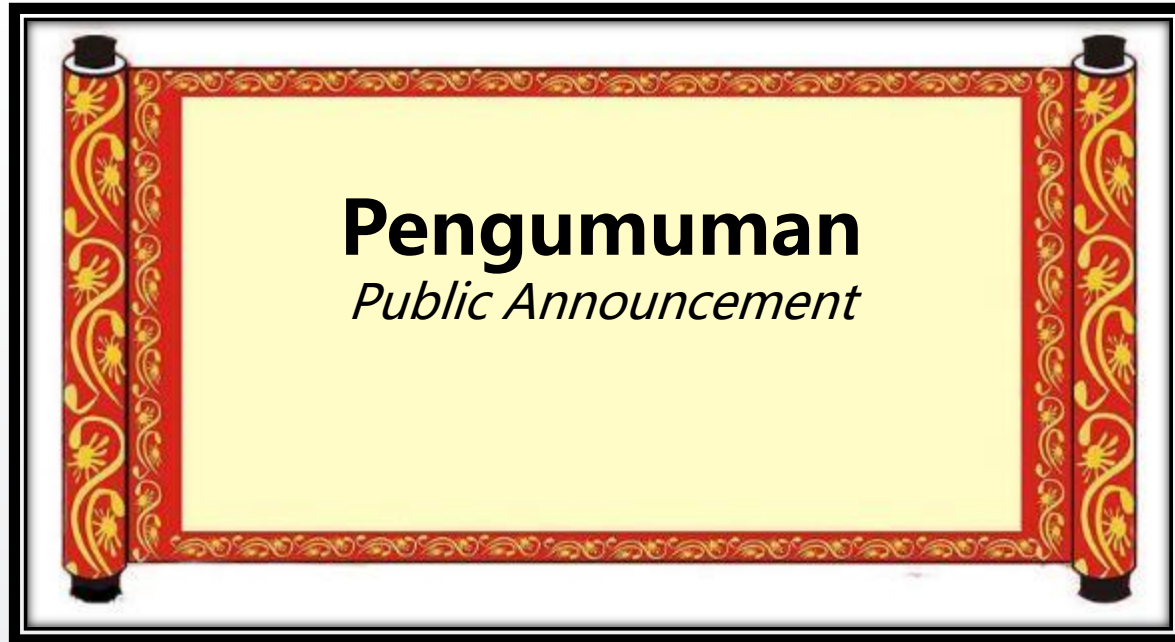
It is like the Light House in the ocean, not only showing direction but attract ships to follow

Menjadi Lebih Penting Dalam Pasar Berkembang

Even More Important
In Developing Market

Mengapa Merekrut Orang-orang Berbakat

Why Talent Recruitment

- **Untuk Bertumbuh & Berkelanjutan**
  For growing & Sustainability
- **Target Pasar yang Jelas**
  Clear Target Market
- **Menarik Orang Dengan Filosofi yang sama**
  Attract People With similar Philosophy
- **Meningkatkan Reputasi Pasar**
  Improve Market Reputation
- **Ekspektasi Yang Jelas Pada Rekrutmen**
  Clear Expectation On Recruits
- **Lebih Efisien**
  More Efficient

Langkah Pertama Untuk Retensi yang Baik

1st Step To Good Retention

LIFE CONNECTION

Di Level Mana Anda Sekarang?

Which Level Are You Now?

Pola Pikir

Mindset

Level #1 Melihat Orang sebagai Manusia (MOC)

See People As People (MOC)

Level #2 Melihat Orang sebagai Klien (Agen Pada Umumnya)

See People As Clients (Normal agent)

Level #3 Melihat Orang sebagai Pasar (MDRT)

See People As Market (MDRT)

Level #4 Melihat Orang sebagai Overriding (Leader Pada Umumnya)

See People As OR (Normal Leader)

Level #5 Melihat Orang sebagai Mitra

See People As Partner (WCA)

Di manakah Anda?

Where Are You ?

Sumber Orang Berbakat

Sources of TR

- Personal CO
- Centre Of Referral
- Referral
- Clients
- Campus
- AGA
- Advert
- Activity
- On line
- Social Group
- Strategic Alliance
- ______
- ______
- ______
- ______

Mana yang lebih efektif ?

Which are more effective ?

Mana yang Anda Gunakan ?

Which one are you using ?

Hal –hal yang Harus Diamati

Things To Observe

Pengamatan Pribadi *Personal Observation*	Pusat Referensi *C.O.R Centre Of Referral*	Referensi (Klien) *Referral (Clients)*
Citra Diri *Self Image*	Citra Diri *Self Image*	Citra Diri *Self Image*
Rekam Jejak *Track Record*	Profesionalisme *Professionalism*	Kualitas Pelayanan *Service Quality*
Aktivitas Sosial *Personal Social Activity*	Perjanjian Manfaat *Benefits agreement*	Tindak Lanjut Rutin *Regular FU*
Formulir Survei *Survey Form*	Merek *Branding*	Hubungan *Relationship*
Keberanian untuk Pendekatan *Courage To Approach*	Aktivitas Rutin *Regular Activity*	Bertanya *Ask*

招賢納士源頭需關注的事项 (Hal-hal yang Harus Diamati)

(Things To Observe)

Agen Get Agen *AGA*	**Aktivitas** *Activity*	**Media Sosial** *Social Media*
Kepercayaan *Trust*	Kreativitas *Creativity*	Aktif *Active*
Menghormati *Respect*	Kerjasama Tim Team Work	Pendapat Leader *Opinion Leader*
Hubungan *Relationship*	Budaya *Culture*	Konten *Content*
Rasa Memiliki *Sense of Belonging*	Keberlanjutan *Sustainability*	Usaha *Efforts*
BOP Internal Rutin *Regular Internal BOP*	Sistem & Proses *System & Process*	Frekuensi *Frequency*
Rencana Pengembangan Karir *Career Dev Plan*		

Pertanyaan yang Mengusik

Disturbing Questions

1. Apakah Anda menderita Monday Blue untuk sementara waktu, menyeret kaki Anda ke kantor, Anda lelah tetapi tidak memiliki jalan keluar. PM saya, kami akan berbagi dengan Anda cara yang efektif untuk mengatasi.
   Are you suffering from Monday Blue for a while, dragging your feet to office, you are tire but have no way out. PM me, we will share with you an effective way to overcome

2. Apakah Anda seorang ibu yang bekerja dan berjuang untuk menyeimbangkan antara pekerjaan dan keluarga, Anda hanya tidak tahu apa yang harus dilakukan selanjutnya, PM saya, kami memiliki banyak anggota yang menghadapi situasi yang sama sebelumnya, sekarang mereka dengan senang hati menyeimbangkan antara karier mereka & pekerjaan.
   Are you a working mom and struggle to balance between the work and family, you just don't know what to do next, PM me, we have many members who faced the same situation before, now they are happily balance between their career & works

Pertanyaan yang Mengusik

Disturbing Questions

3. Apakah Anda memiliki anak-anak remaja yang akan melanjutkan studi mereka? Anda bercita-cita untuk melanjutkan studi mereka di universitas pilihan mereka tetapi pendidikan tinggi adalah tantangan besar, PM saya, kita dapat berbagi dengan Anda bagaimana mewujudkan impian Anda.

   Are you having teenage kids that are about to further their study ? You aspire them to further their studies in universities of their choice but the huge education is a big challenge, PM me, we can share with you how to make your dream come true

4. Apakah Anda frustrasi saat promosi yang Anda harapkan diberikan kepada orang lain? .

   Are you frustrated as the promotion which you expected was given to another person?

5. Hubungi saya, kami dapat menunjukkan cara yang memungkinkan Anda untuk memutuskan promosi Anda sendiri.

   PM me, we can show you a way that allow you to decide your own promotion.

LIFE CONNECTION

Pertanyaan yang Mengusik

Disturbing Questions

6. Apakah Anda frustrasi dengan jumlah kenaikan pendapatan yang baru saja Anda terima tetapi Anda tidak dalam posisi apa pun untuk mengubahnya. PM saya kami dapat membantu Anda untuk memutuskan kenaikan pendapatan Anda sendiri.
   Are you frustrated with the amount of increment that you just received but you are not in any position to change it. PM me we can help you to decide your own increment

7. Selama situasi pandemi ini apakah Anda khawatir tentang masa depan pekerjaan Anda tetapi Anda tidak dapat melakukan apa-apa tentang situasi Anda saat ini? PM saya, kami dapat berbagi dengan Anda bagaimana memulai bisnis Anda sendiri yang memberi Anda keamanan jangka panjang.
   During this pandemic situation are you worry about the future of your employment but you can do nothing about your current situation? PM me , we can share with you how to start your own business that gives you long term security .

LIFE CONNECTION

Hal – hal yang harus Diamati

Things To Observe

Yang merupakan sumber utama Perekrutan Orang Berbakat Anda dalam 6 bulan ke depan

Which are your key sources of TR in the next 6 months

Aturan #1 Merekrut Orang-Orang Berbakat

Talent Recruitment’ s Rule #1

Apakah Anda Sendiri Orang yang Berbakat ?

Are You A Talent Yourself ?

- Rekam Jejak penjualan Pribadi
  Personal Sales Track Record
- Percaya diri & Menghargai
  Confident & Respect
- Memahami Kondisi Pasar
  Understand The Market
- Memiliki KASH untuk coaching
  Strong KASH To Coach
- Sehat Keuangan untuk berinvestasi
  Financially Sound To Invest
- Sumber Perekrutan Terbaik
  Best Source Of Recruitment

Proses

The Process

Solusi

Solutions

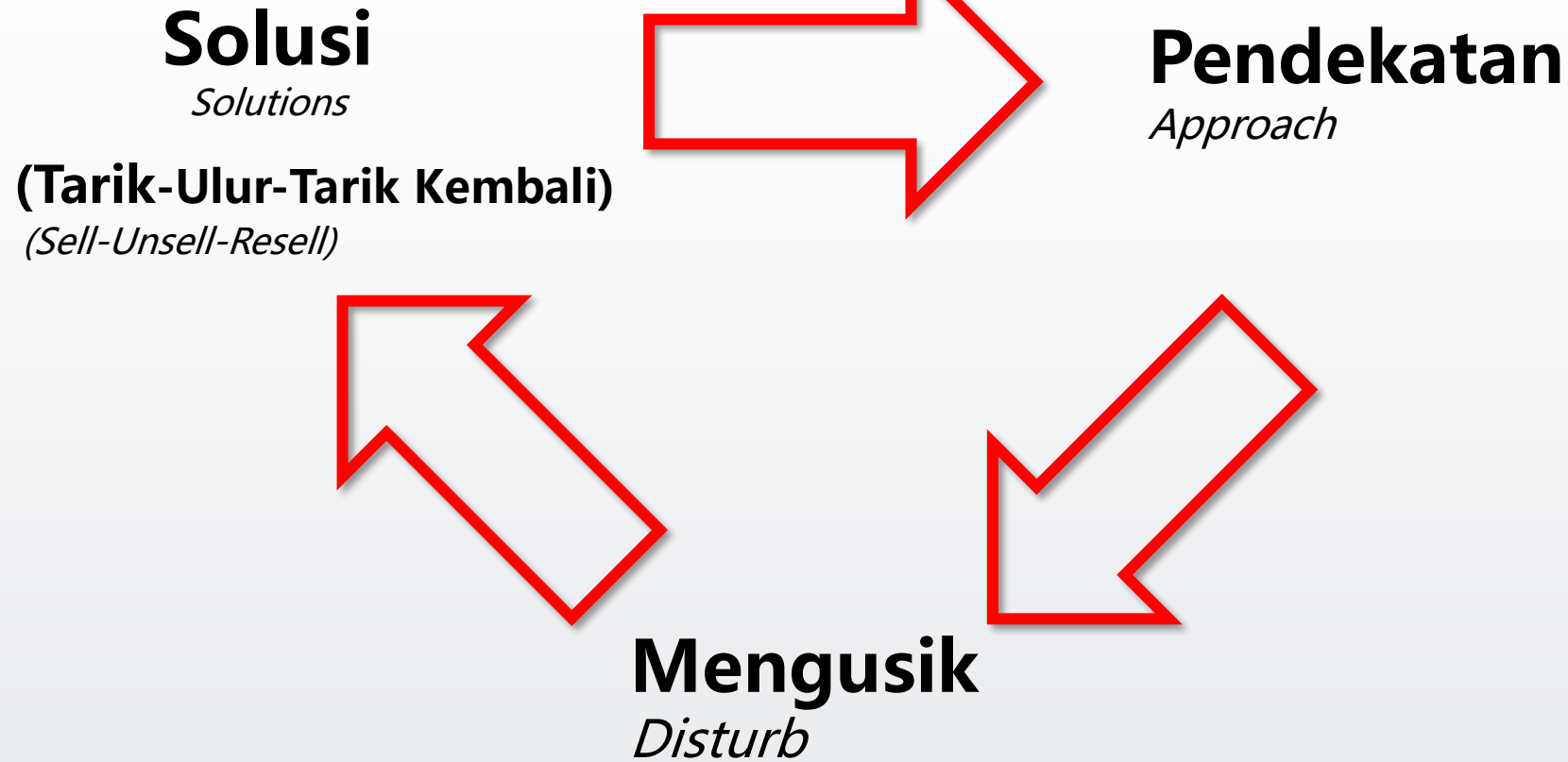
(Tarik-Ulur-Tarik Kembali)

(Sell-Unsell-Resell)

Pendekatan

Approach

Mengusik

Disturb

Manakah langkah Utamanya ?

Which Is The Key Step ?

Merekrut Orang-Orang Berbakat di Somalia

TR In Somali

- **Apakah Anda senang tinggal di kamar sewaan kecil selama sisa hidup Anda?**

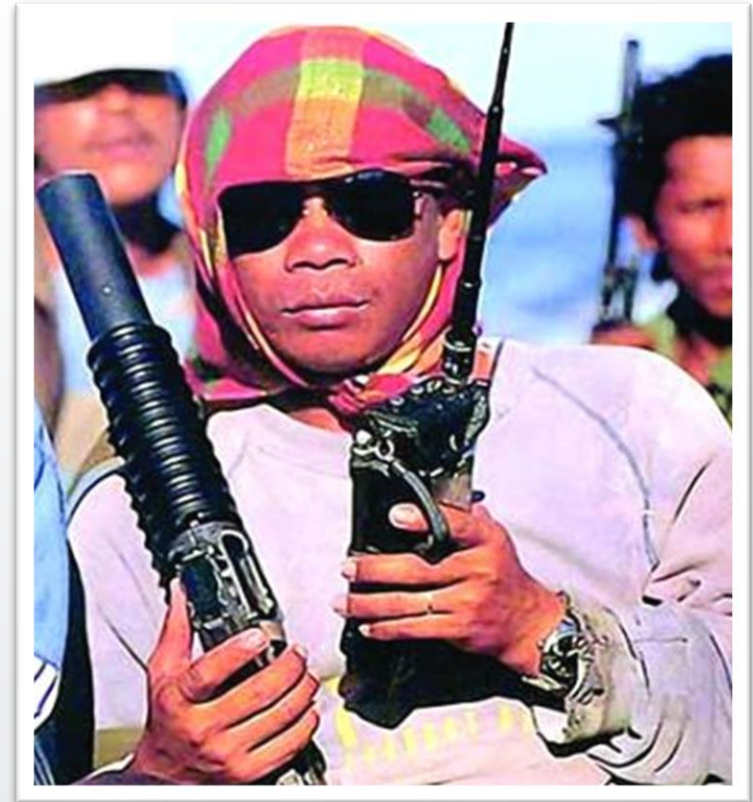
  Are you happy to stay in a small rented room for the rest of your life?

- **Apakah Anda tidak terganggu saat keluarga Anda mendukung Anda sepenuh hati namun Anda tidak dapat menyediakan mereka dengan rumah Anda sendiri?**

  Are you not disturb when your family support you whole heartedly and yet you can't provide them with a house of your own ?

- **Apakah Anda tidak malu bahwa orang tua Anda menggunakan uang hasil kerja keras mereka untuk membantu Anda membayar rumah?**

  Are you not a shame that your parents use their hard earn money to help you pay for the house?

Disturb
Mengusik

Source: Pirate

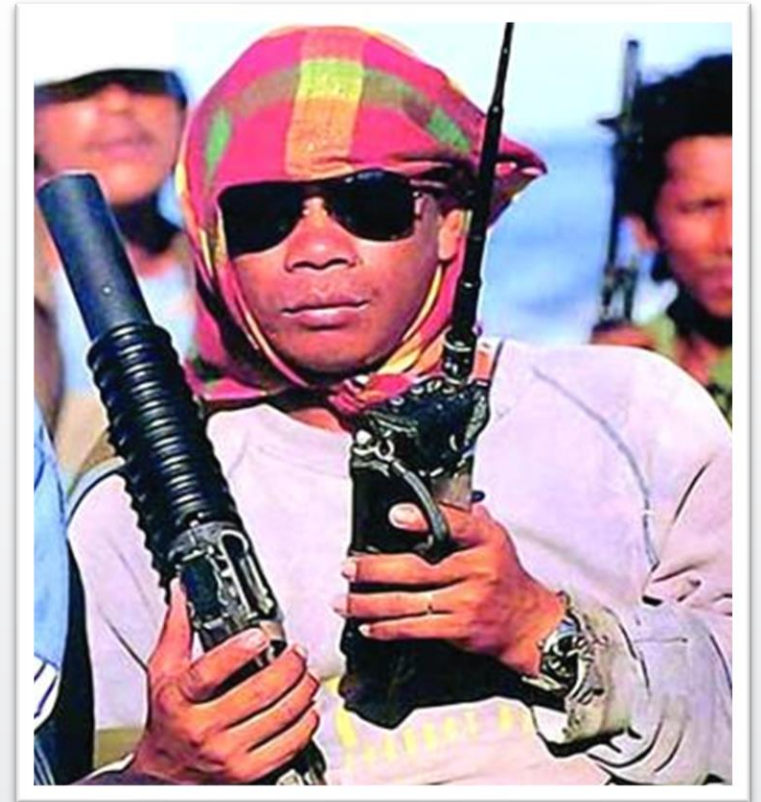
Merekrut Orang-Orang Berbakat di Somali

TR In Somali

- **Di sini kami menawarkan anda kesempatan impian:**
  Here we offer you a dream opportunity:

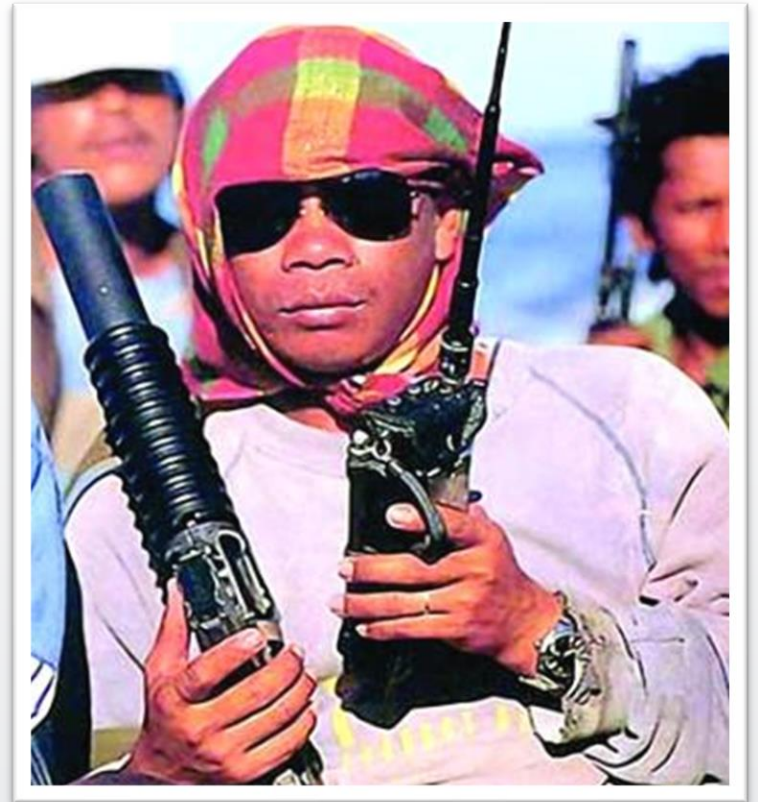
- **Bergabunglah dengan kami, kami menawarkan penghasilan yang baik, peralatan lengkap, akomodasi, dan makanan adalah FOC.**
  Join us, we offer you good income, full equipment, accommodation and food are FOC.

- **Seragam lengkap dengan Sepatu sandal, satu AK47 & 50 peluru, Upah US800 dengan komisi.**
  Full uniform with slippers, one AK47 & 50 bullets, basic pay US800 with commission.

Source: Pirate

Merekrut Orang-Orang Berbakat di Somali

TR In Somali

Semakin giat Anda bekerja, maka lebih banyak yang Anda dapatkan. Langit adalah batasnya. Jika Anda menaklukan yang besar, untuk memiliki rumah di kota Besar bukanlah mimpi. Jika Anda menaklukan dengan baik, untuk berdialog dengan Obama sangat mungkin. Bertindaklah sekarang, kami memberimu seluruh lautan untuk memenuhi impianmu. Tapi apakah Anda memiliki keberanian dan tekad untuk melakukannya?

The harder you work, they more you get. Sky is the limit. If you strike a big one, to own a house in Big city is not a dream. If you strike well, to have Dialogue with Obama is very possible. Act now, we give You the entire ocean to fulfill your dreams. But do you have the courage and determination to do it ?

Source: Pirate

Pendekatan & Mengusik

Approach & Disturb

Alih-alih berusaha keras untuk membujuk, mengapa tidak membuat kandidat menyadari kebutuhannya sendiri untuk bergabung

Instead of trying hard to persuade why not make the candidate realize his own need to join

Formulir Survei Karier & Gaya Hidup

Career & Lifestyle Survey Form

Formulir Survei Karier & Gaya Hidup : ADS

Career & Lifestyle Survey: ADS

Solusi
Solution
CERDAS
SMART

Spesifik
Specific
Memotivasi
Motivational
Dapat dicapai
Achievable
Dapat diandalkan
Reliable
Batas Waktu
Time

Pendekatan
Approach

Pembukaan yang lancar
Smooth Opener

Mengusik
Disturb
3 Pertanyaan Tentang Karir
3Q on Career
3 Pertanyaan Tentang Gaya Hidup
3Q on Lifestyle

Karir & Gaya Hidup

Career & Lifestyle

Pendekatan

Approach

Akhir-akhir ini perusahaan saya sedang melakukan survei mencoba untuk memahami tentang karir & gaya hidup yang paling diinginkan orang Indonesia

Lately my company is conducting a survey trying to understand what are the Career & lifestyles which Indonesian desire the most

Karena menurut penelitian yang dilakukan oleh Harvard pada mahasiswa pascasarjana mereka selama periode 25 tahun, hasilnya menunjukkan bahwa bagi mereka yang mengetahui apa yang diinginkan, 80% dari mereka kemungkinan akan mencapai tujuan mereka. Sebaliknya, jika mereka tidak tahu apa yang mereka inginkan, kemungkinan besar 80% dari mereka tidak akan mendapatkan apa yang mereka inginkan.

Because according to a research done by Harvard on their graduate students over a period of 25 years, the results indicated that for those who know what they want, 80% of them will likely to achieve their goals. On the contrary, if theydon't know what they want, most likely 80% of them will not get what they desire.

Untuk memastikan bahwa Anda memiliki kesempatan yang lebih baik untuk mencapai apa yang Anda inginkan dan memberikan standar hidup yang lebih baik kepada keluarga Anda atau orang-orang yang Anda cintai, apakah Anda bersedia menghabiskan hanya 4 menit untuk menjawab 7 pertanyaan sederhana?

To ensure that you stand a better chance to achieve what you want and provide a better standard of living to your family or love ones, are you willing to spend just 4 minutes to answer 7 simple questions ?

Mengusik
Disturb

1. Berdasarkan skala 1 - 5, harap menilai tingkat kepuasan Anda terhadap pekerjaan Anda saat ini. (1 sangat tidak puas; 5 adalah yang paling memuaskan)

   Based on a scale of 1 – 5, please rate your satisfaction level towards your current job. (1 is very dissatisfy; 5 is most satisfy)

   a. Masa Depan Karir yang Jelas *A Clear career future* ____________________
   b. Menikmati pekerjaan saat ini *Enjoy current job* ____________________
   c. Pendapatan yang bagus *Good compensation* ____________________
   d. Peluang untuk kemajuan *Advancement opportunity* ____________________
   e. Pengakuan Pribadi *Personal recognition* ____________________
   f. Kepuasan *Satisfaction* ____________________
   g. Pengembangan Diri *Personal Development* ____________________
   h. Kebebasan & Keleluasaan *Independent & Flexible* ____________________

Secara keseluruhan, bagaimana peringkat untuk pekerjaan Anda saat ini? __________________

As a whole , how is the rating for your current job ?

LIFE CONNECTION

Mengusik
Disturb

2. Jika Anda ingin memulai karir / pekerjaan baru, yang merupakan 3 faktor yang paling penting bagi Anda sekarang? Silakan periksa

   If you want to start a new career/job, which are the 3 factors that are most important to you now ? Please check

   a. Masa Depan Karir yang Jelas *A Clear career future* ____________________
   b. Menikmati pekerjaan saat ini *Enjoy current job* ____________________
   c. Pendapatan yang bagus *Good compensation* ____________________
   d. Peluang untuk kemajuan *Advancement opportunity* ____________________
   e. Pengakuan Pribadi *Personal recognition* ____________________
   f. Kepuasan *Satisfaction* ____________________
   g. Pengembangan Diri *Personal Development* ____________________
   h. Kebebasan & Keleluasaan *Independent & Flexible* ____________________

Mengusik
Disturb

3. Dapatkah pekerjaan Anda saat ini membantu Anda mencapai 3 faktor ini
Can your current job help you to achieve these 3 factors ?

☐ Tidak *No* ☐ Ya *Yes*

Jika ya, berapa lama waktu yang dibutuhkan *If yes, how long will it take* ________________

4. Jika Anda bebas memilih, gaya hidup seperti apa yang Anda inginkan?
If giving you a free choice, what kind of lifestyle do you desire ?

Rumah *House*

☐ Sewa *Rent* ☐ Milik Sendiri *Own(<100sm)* ☐ Milik Sendiri *Own (100-300sm)* ☐ Bungalow

Mobil *Car*

☐ Buatan Lokal *Local* ☐ Impor *Import* ☐ Mewah *Luxury*

(Apa Mobil Impian Anda *What is your dream car* : ____________________)

Liburan *Holiday*

☐ Dalam Negeri *Local* ☐ Luar Negeri *Oversea*

☐ 2-3 Tahun sekali *2 – 3 yrs once* ☐ Setiap Tahun *Every Year* ☐ Berkali-kali Multiple per year

Mengusik
Disturb

Pensiun *Retire:* ☐ Kapan Pun *Any time* ☐ Usia 55 *55 yrs old* ☐ Tidak Pensiun *Cannot Stop*

Pendidikan *Education:* ☐ Dalam Negeri *Local* ☐ Luar Negeri Oversea

Keluarga *Family:* ☐ Terbatas *Limited* ☐ Cukup *Sufficient*

5. Berdasarkan perkiraan Anda, untuk hidup dengan gaya hidup yang diinginkan, berapa banyak yang perlu Anda peroleh setiap tahun :____________________

Based on your estimate, to life the kind of lifestyle that desire, how much will you need to earn every year :

LIFE CONNECTION

Solusi
Solution

6. Jika Anda melanjutkan pekerjaan Anda saat ini, dapatkah Anda mencapai gaya hidup Sesuai keinginan Anda?

If you continue with your current job, can you achieve your desire lifestyle ?

Ya *Yes* : ________; Tidak *No* : ____________

Jika Ya, Berapa waktu yang dibutuhkan _____________________
If yes, how long will it need to take

7. Jika ada kesempatan yang mengharuskan Anda untuk bekerja keras selama 3-5 tahun dengan mengikuti sistem dan kemungkinan Anda untuk menjalani gaya hidup sesuai keinginan Anda, apakah Anda bersedia berinvestasi 1-2 jam untuk tahu lebih jauh?

If there is an opportunity which requires you to work hard for 3-5 years by following a proven system and likely will allow you to live your desire lifestyle, are you willing to invest 1-2 hours to explore ?

Ya *Yes* ___________ Akan saya pertimbangkan *Will Consider* ___________ Lain kali *Next time* ______________

Formulir Survei Karir & Gaya Hidup

Career & Lifestyle Survey Form

Apa Manfaat Formulir Survei Karir & Gaya Hidup:

What are CLS’ s Benefits :

- ____
- ____
- ____
- ____
- ____

4 Manfaat Utama Penggunaan Formulir Survei

4 Key Benefits Of Using The Survey Form

- Memungkinkan para leader untuk meningkatkan aktivitas pendekatan rekrutmen
  Allow the leaders to increase recruitment approach's activity

- Hindari perekrutan buta dengan mengetahui 'tombol panas' kandidat
  Avoid blind recruitment by knowing the candidates' hot button

- Mampu melakukan FUFT yang efektif
  Able to do effective FUFT

- Ketika bergabung, dapat mengelola rekrutmen baru secara lebih efektif
  When joined, can manage the new recruits more effectively

Contents © Tan Kar Hor 2018

Presentasi Peluang Bisnis 1:1

1:1 BOP

8 Kriteria :

8 criteria:

1. Catatan Pengembangan Agensi yang Baik *Good Agency Development Records*
2. Sistem Rekrutmen Orang-Orang Berbakat yang Efektif *Effective Talent Rec System*
3. Kekuatan Meyakinkan yang Kuat *Strong Convincing Power*
4. Memiliki Hasrat & Motivasi *Passion & Motivational*
5. Waktu yang Tepat *Timing*
6. Kemampuan untuk menjangkau calon baru *Ability To Reach Strangers*
7. Lingkungan Pekerjaan *Office Environment*
8. Interaksi yang lebih spesifik & Komunikasi 2 arah *Require more specific & 2 way interaction*

Presentasi Peluang Bisnis Berkelompok

Group BOP

A. Pembicara dengan Rekam Jejak yang Baik
   Speakers With Good Track Record

B. Pembicara yang Meyakinkan
   Speakers Are Convincing

C. Leader Baru dapat Menghemat Waktu
   New Leader can save times

D. Kesan yang baik terhadap Lingkungan Pekerjaan
   Good Impression on Environment

Kombinasi 1-1 dan Grup Akan Meningkatkan Efektivitas

A Combination of 1:1 and Group Will Enhance The Effectiveness

Presentasi Peluang Bisnis Berkelompok
Group BOP

E. Area Umum Memberikan Kenyamanan
Public Area Gives Confidence

F. Suasana Luar Biasa karena Kerumunan yang baik
Great Atmosphere because of Good Crowd

G. Rasa Memiliki & Kerjasama Tim
Sense Of Belonging & Team Work

H. Menunjukan Dukungan dari Perusahaan
Show Company Support

I. Lebih Terstruktur & Profesional
More Structure & Professional

Kombinasi 1-1 dan Grup Akan Meningkatkan Efektivitas
A Combination of 1:1 and Group Will Enhance The Effectiveness

5 Langkah & 5 Hal yang diamati saat BOP

BOP 5 Things To Observe & 5 Steps

Santai *Relax*

Suasana (Sebelum & Sesudah)
Environment (Pre & Post)

Mengusik *Disturb*

Pembicara
Speaker

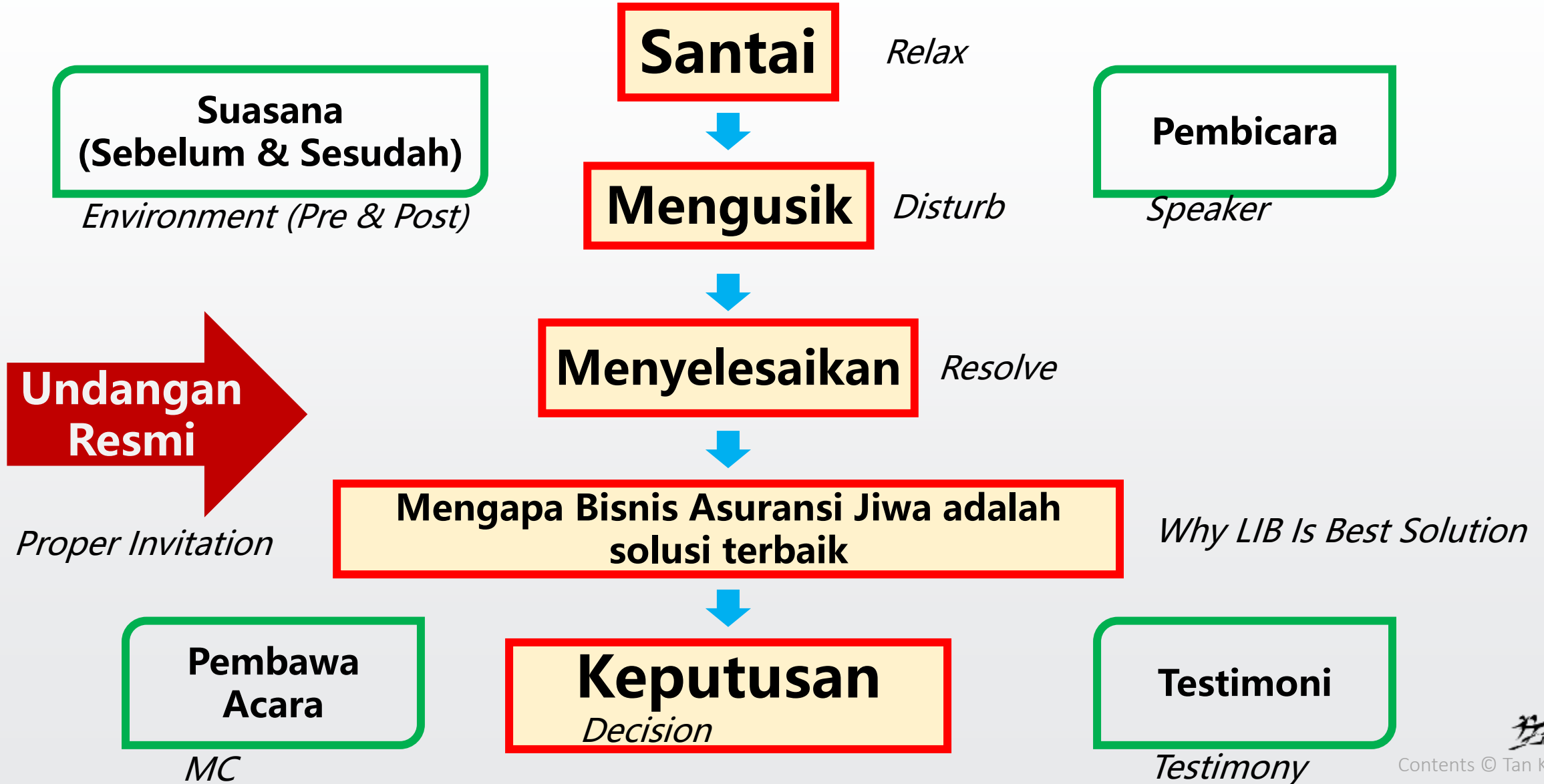
Proper Invitation

Menyelesaikan *Resolve*

Mengapa Bisnis Asuransi Jiwa adalah solusi terbaik *Why LIB Is Best Solution*

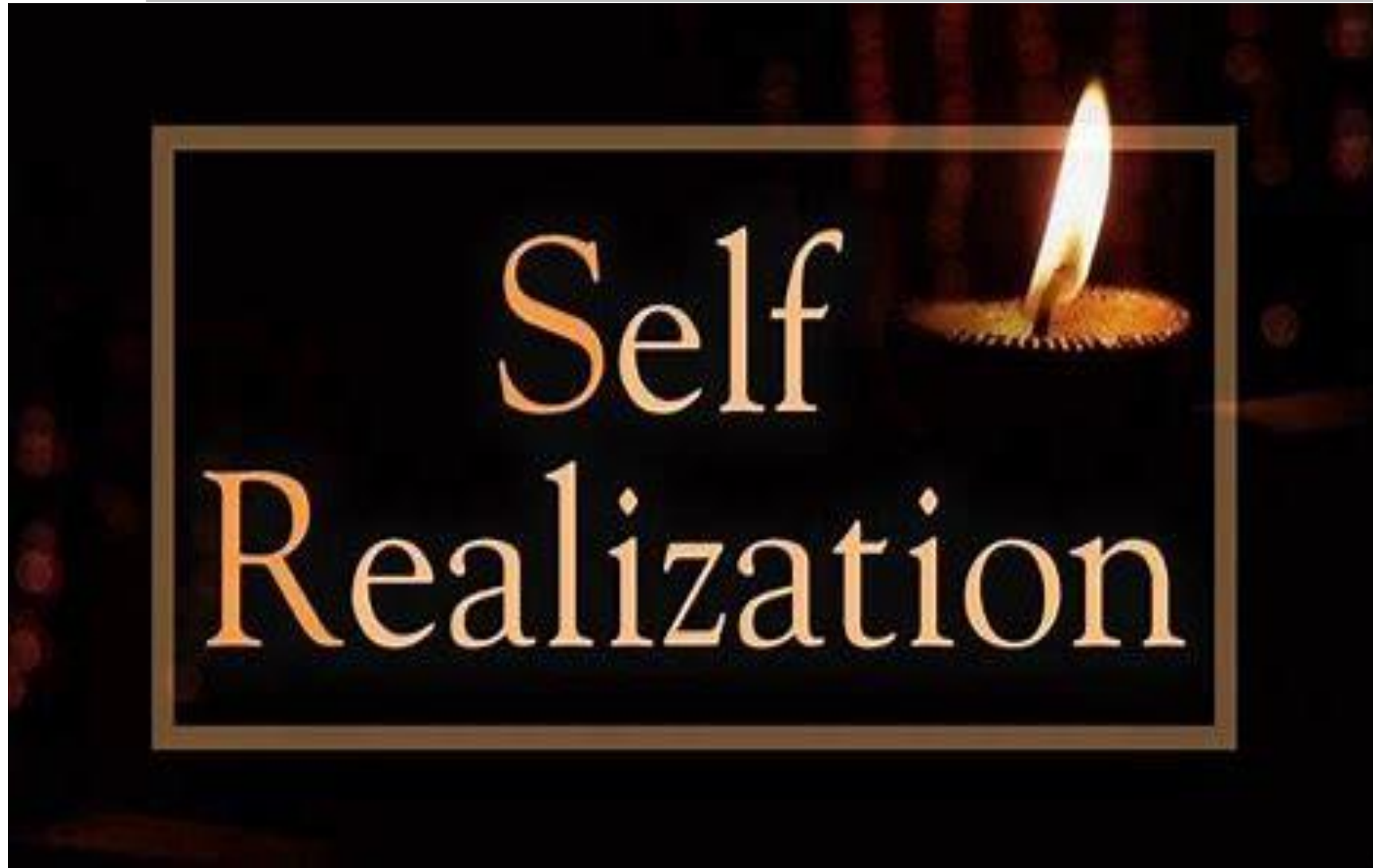
Pembawa Acara
MC

Keputusan
Decision

Testimoni
Testimony

BOP yang Efektif, Sedikit sesi Motivasi Lebih banyak Realisasi Diri

Effective BOP Less Motivation More Self Realization

Self Realization

Contents © Tan Kar Hor 2018

Konten yang Disarankan:Fakta Kehidupan

Suggested Content: Facts Of Life

1. Anda Pasti Setuju, kita hanya hidup sekali di dunia ini ?

Do you agree we come to this world only once?

2.
Kita tidak bisa mengatur bagaimana kita terlahir.

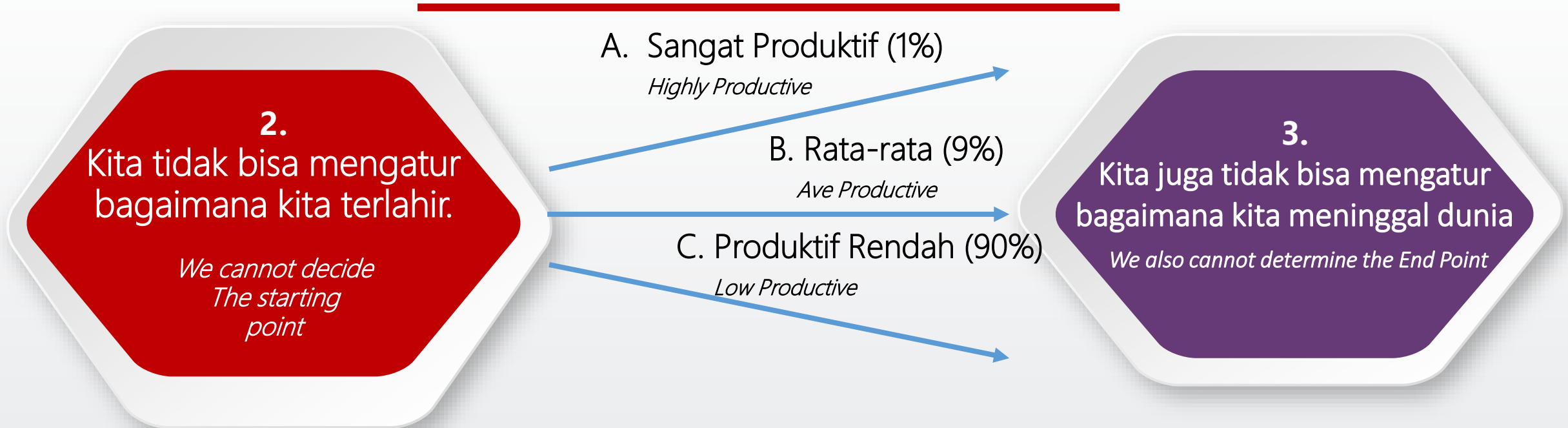
We cannot decide The starting point

A. Sangat Produktif (1%)
Highly Productive

B. Rata-rata (9%)
Ave Productive

C. Produktif Rendah (90%)
Low Productive

3.
Kita juga tidak bisa mengatur bagaimana kita meninggal dunia

We also cannot determine the End Point

4. Oleh karena itu, bukankah kita harus membuat pilihan yang baik antara 2 & 3?

Hence, shouldn’ t we make a good choice between 2 & 3?

Apa Pilihan Anda ?

What Is Your Choice ?

Kehidupan Double B (*Blinded & Busy* - Dibutakan & Sibuk)

The Double B Life (Blinded & Busy)

Kita memegang tiket sekali jalan tetapi kebanyakan orang hanya mengalir begitu saja & tidak pernah menentukan pilihan

We Are Holding A One Way Ticket But Most People Just Flow Along & Never Make Choices

Gaya hidup seperti apa yang Anda inginkan

What kind of lifestyle do you desire

Kebebasan
Freedom

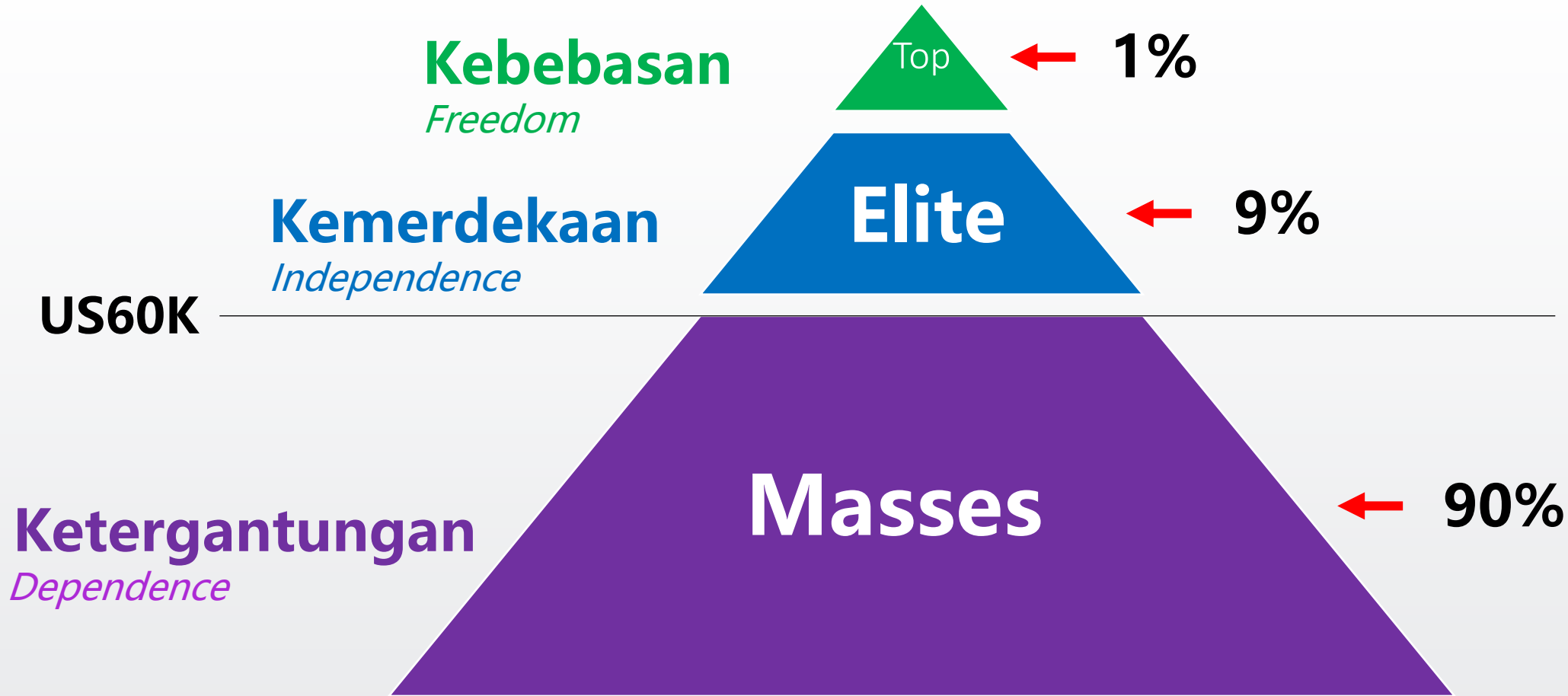
Top ← **1%**

Kemerdekaan
Independence

Elite ← **9%**

US60K

Ketergantungan
Dependence

Masses ← **90%**

Apa Pilihan Anda

What Is Your Choice ?

Seorang Profesional

Professional

IQ yang Tinggi
Good IQ

→

Berasal dari Universitas yang bagus
Good Uni

→

Kualifikasi sebagai Profesional
Professional Qualification

→

Bekerja magang dengan jam kerja Panjang & bayaran rendah
Internship with Long Hours & Low Pay

→

Masuk kedalam Kelompok Elit
Enter Elite Group

21 **24** **30** **38** **45**

Pertanyaan 1 : Apakah Anda menyukai kehidupan seperti ini ?

Q1: Do you like this kind of life ?

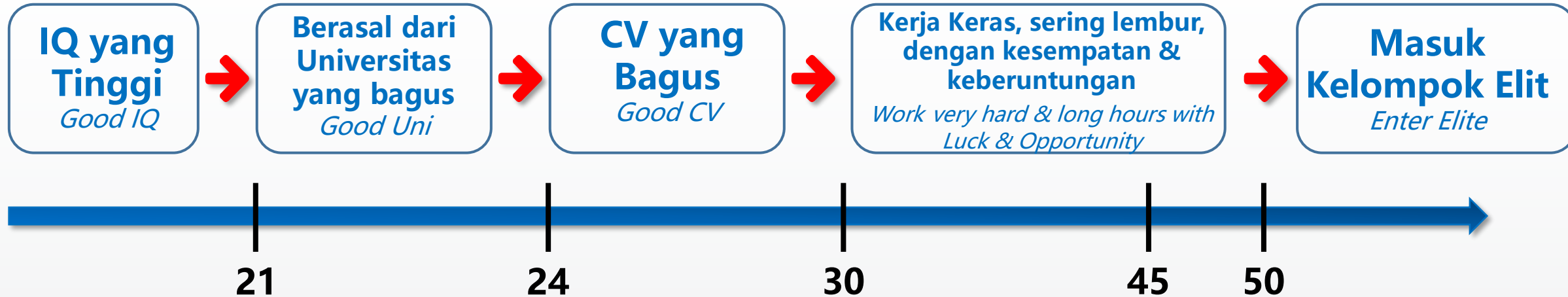
Pertanyaan 2 : Masih Bisakah Anda Mewujudkannya ?

Q2: Can you still make it ?

Pemimpin Senior Perusahaan Multinasional

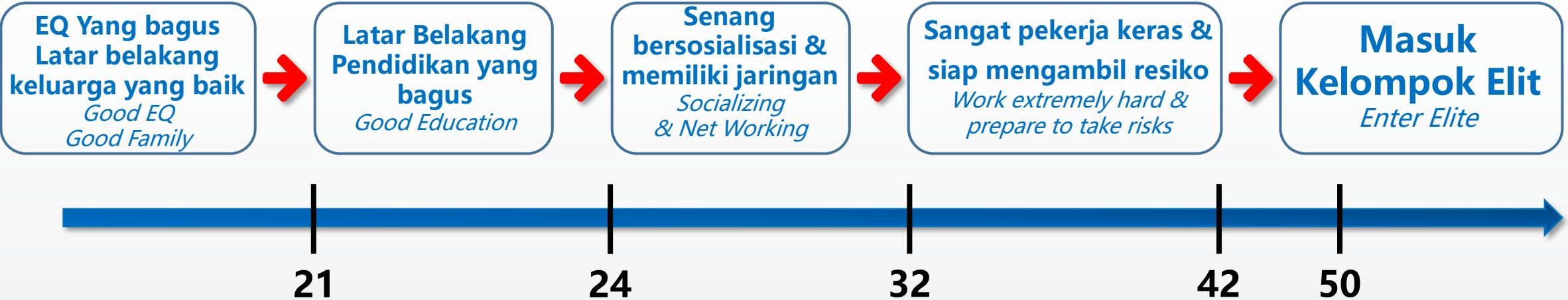
Corporate Leader In MNC

IQ yang Tinggi *Good IQ* → **Berasal dari Universitas yang bagus** *Good Uni* → **CV yang Bagus** *Good CV* → **Kerja Keras, sering lembur, dengan kesempatan & keberuntungan** *Work very hard & long hours with Luck & Opportunity* → **Masuk Kelompok Elit** *Enter Elite*

21 24 30 45 50

Pertanyaan 1 : Anda menyukai politik kantor? ; **Q1 :** *Do you like office politic?*

Pertanyaan 2 : Apakah Anda siap bergabung dalam *Rat Race* ? **Q2 :** *Are you prepare to join the Rat Race ?*

Memulai Bisnis Pribadi

Start Own Business

Tekanan tingkat kegagalan >90%

Pressure of >90% Failure Rate

名稱: Name	7-Eleven
初始投資成本: Initial Capital Investment	RM250,000
加盟費: Franchising Fees	RM100,000
特許權使用費: Royalties	10%

timev

BONIA

名稱: Name	Bonia
初始投資成本: Initial Capital Investment	RM145,000
加盟費: Franchising Fees	RM20,000
特許權使用費: Royalties	2%

timev

名稱: Name	Clara International
初始投資成本: Initial Capital Investment	RM138,000 - RM200,000
加盟費: Franchising Fees	RM20,000
特許權使用費: Royalties	1%

timev

PIZZA PAPA JOHN'S

名稱: *Name*	Papa John's
初始投資成本: *Initial Capital Investment*	RM1,100,000
加盟費: *Franchising Fees*	-
特許權使用費: *Royalties*	5%

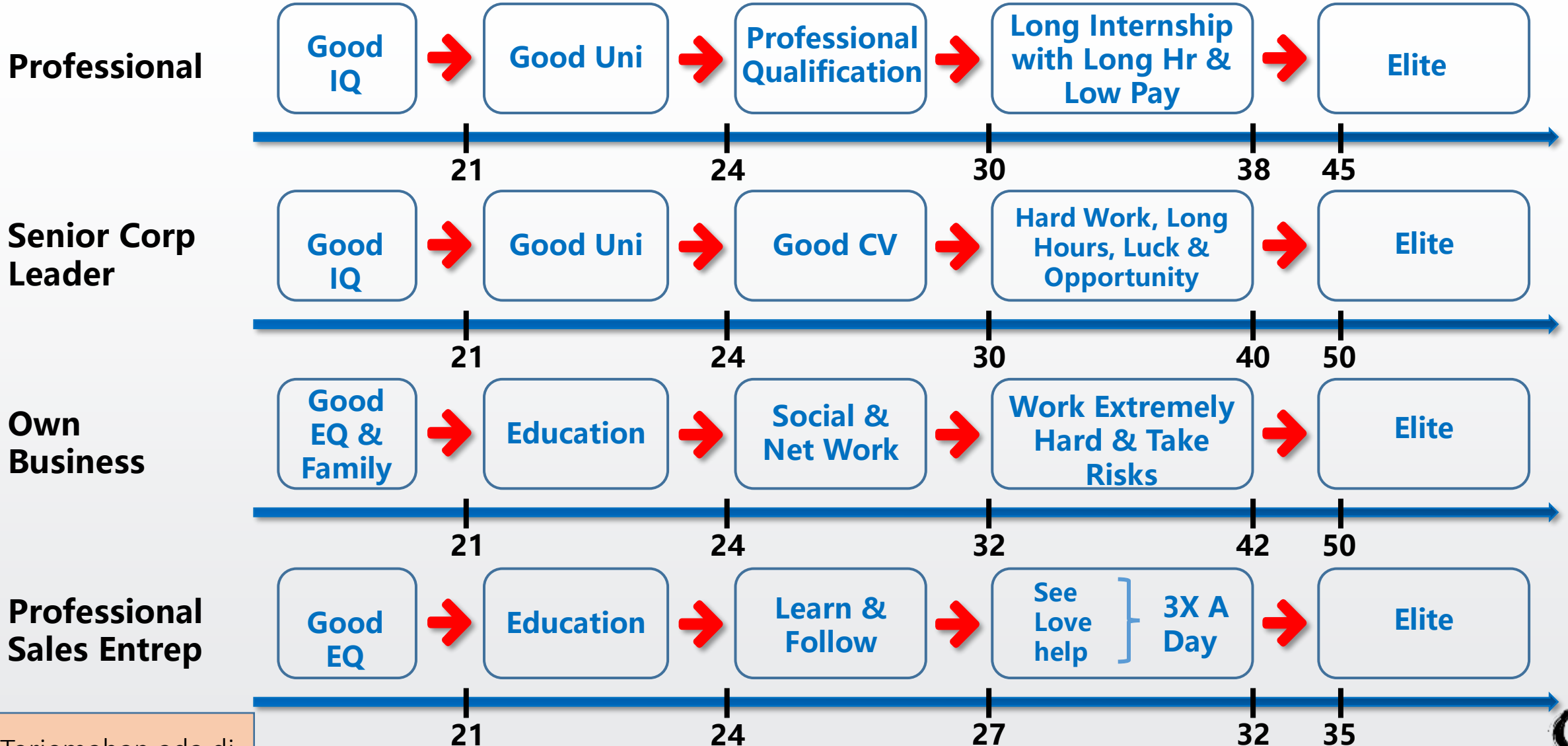
timev

Pebisnis Pofesional

Professional Sales Entrepreneur

Anda bisa mengikuti Pelatihan sebagai seorang Profesional, Menjadi CEO dari bisnis Agency Anda sendiri .

You can sit for Professional Exams, Be the CEO of Your Own Agency Business

What Is Your Choice ?

Terjemahan ada di slide selanjutnya

Apa Pilihan Anda

Ini Adalah Bisnis

Is A Business

Waralaba ***Franchise*** **:**	**ABC**
○ **Modal Kecil** *Small Capital*	✓+
○ **Merek** *Brand*	✓+
○ **Saran Profesional** *Professional Advise*	✓+
○ **Pelatihan** *Training*	✓+
○ **Produk Berkualitas** *Quality Products*	✓+
○ **Posisi Pasar** *Market Positioning*	✓+
○ **Sistem** *System*	✓+
○ **Dukungan** *Support*	✓+

Mengapa > 90% Bisnis Waralaba Berhasil

Why >90% Franchise Business Succeed

Employment Vs An LIB

1. See familiar faces every day (   ) Vs Meeting new friends of your choice (   )
2. Work on the scope & plan that scheduled for you (   ) Vs Schedule your own Scope & plan (   )
3. Stay in the office & at home hence in country most of the times (   ) VS going out to meet people at different locations and travel round the world every year (   )
4. Others decide your increment & promotion (   ) Vs you decide your own (   )
5. Worry about daily routine (   ) VS worry about the future opportunity (   )
6. Walking on a path getting narrower as you grow older (   ) VS a path that is getting wider (   )
7. Force to retire (   ) Vs choose to retire (   ) (Both Values & Financial)
8. False sense of security (   ) Vs creating own security (   )
9. Choose to have a glass ceiling on top (   ) Vs the sky is the limit (   )

What Are Your Choice ?

Contents © Tan Kar Hor 2018

Ketenagakerjaan VS Bisnis Asuransi Jiwa

Employment Vs An LIB

1. Lihat wajah yang akrab setiap hari ( ) Vs Bertemu teman-teman baru pilihan Anda ( )
   See familiar faces every day ( ) Vs Meeting new friends of your choice ( )

2. Bekerja pada ruang lingkup & rencana yang dijadwalkan untuk Anda ( ) Vs Jadwalkan Ruang Lingkup & Rencana Anda sendiri ( )
   Work on the scope & plan that scheduled for you ( ) Vs Schedule your own Scope & plan ( )

3. Tinggal di kantor & rumah , di negara yang sama sebagian besar waktu ( ) VS pergi keluar dan bertemu orang-orang di lokasi yang berbeda dan berkeliling dunia setiap tahun ( )
   Stay in the office & at home hence in country most of the times ( ) VS going out to meet people at different locations and travel round the world every year ( )

4. Orang lain yang memutuskan kenaikan & promosi Anda ( ) Vs Anda memutuskan sendiri ( )
   Others decide your increment & promotion ( ) Vs you decide your own ( )

Apa Pilihan Anda ?

What Are Your Choice ?

Contents © Tan Kar Hor 2018

Ketenagakerjaan VS Bisnis Asuransi Jiwa

Employment Vs An LIB

5. Khawatir tentang rutinitas harian ( ) VS khawatir tentang kesempatan masa depan ( )
   Worry about daily routine ( ) VS worry about the future opportunity ( )

6. Berjalan di jalan yang semakin sempit seiring bertambahnya usia ( ) VS jalan yang semakin lebar ( )
   Walking on a path getting narrower as you grow older ( ) VS a path that is getting wider ( )

7. Memaksa untuk pensiun ( ) Vs memilih untuk pensiun ( ) (Kedua Nilai & Keuangan)
   Force to retire ( ) Vs choose to retire ( ) (Both Values & Financial)

8. Rasa aman palsu ( ) Vs menciptakan keamanan sendiri ( )
   False sense of security ( ) Vs creating own security ( )

9. Memilih untuk memiliki langit-langit kaca di atas ( ) Vs langit adalah batas ( )
   Choose to have a glass ceiling on top ( ) Vs the sky is the limit ( )

Apa Pilihan Anda ? *What Are Your Choice*

Contents © Tan Kar Hor 2018

Pilihan yang Tepat Lebih Penting dari Bekerja Keras

Choice Is More Important Than Hard Work

800km

ABC Company

4km 8km 30km 100km 200km

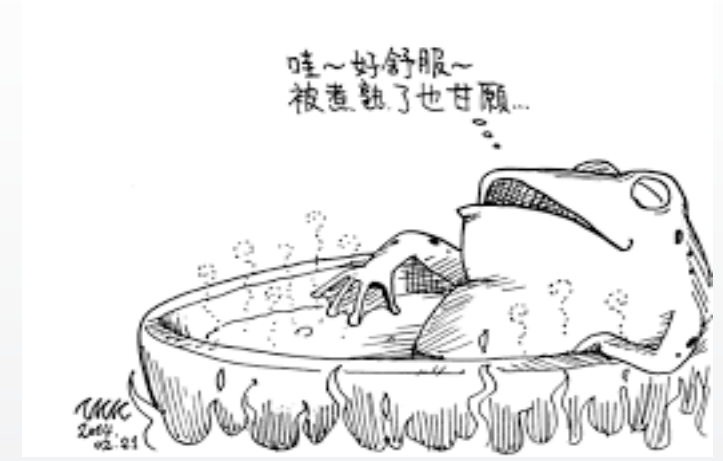
Pilihan dalam Hidup

Choices In Life

Melakukan Perubahan & Melambung Tinggi

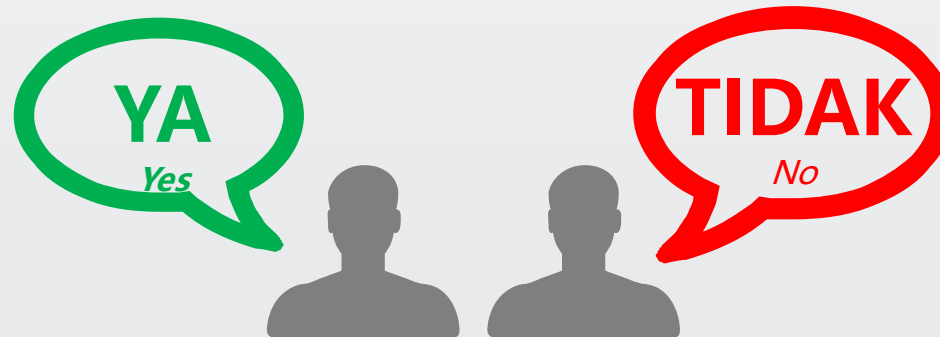
Change & Soar High

1. Melarikan Diri *Run Away*

2. Jalani hari demi hari *Live Day By Day*

3.Menikmati Hidup *Enjoy*

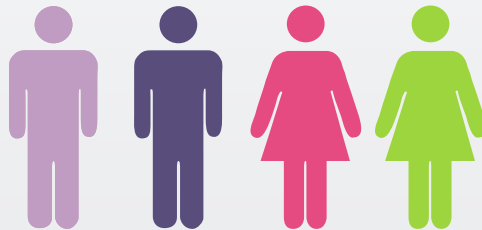
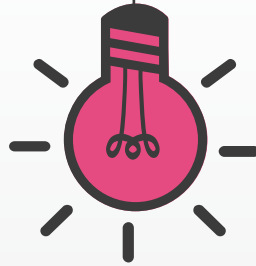
4.Melakukan perubahan & melambung tinggi *Change & Soar High*

4 Tingkatan
4 Levels

1. Orang Sukses Memiliki Pandangan ke Depan
   Successful People Have Foresight
2. Orang Normal Bersedia Mengikuti
   Normal People Willing To Follow
3. Orang Di Bawah Rata-rata hanya Mengambang bersama
   Below Average Just Float Along
4. Orang yang Gagal Menolak untuk Berubah
   Failure Refuse To Change

Seleksi Bersama (Kualitas 5 D)

Mutual Selection (5 D Qualities)

Seleksi dua arah

Two Way Selection

- Keinginan Menjadi Lebih Baik
  Desire To Be Better
- Disiplin untuk Mengikuti
  Discipline To Follow
- Tekad untuk Bertindak
  Determination To Act
- Berurusan Dengan Orang
  Deal With People
- Melakukan dengan Tujuan
  Do With Purpoe

Jika Anda Memiliki Hal-hal diatas, maka
If you possess the above, you are

Selamat Bergabung Menjadi Mitra Kami

Welcome To Be Our Partner

Agen Get Agen (BOP Internal)

AGA (Internal BOP)

- Sumber terbaik untuk perekrutan berkelanjutan (Jika tidak memiliki orang lain)
  The best source for continuous recruitment (If not own people who else)
- Asumsi yang Salah *Wrong Assumption*
- Tanpa Kesepakatan Bersama *Without Common Agreement*
- Tidak Serius & Tidak Konsisten *Not Serious & Not consistent*
- Tidak ada Rencana Pengembangan yang jelas untuk para Agen
  Without A Clear Development Plan for agents
- Tidak ada Visi Misi Goal yang Jelas
  Without clear VMG

Konten Agen Get Agen yang Disarankan

Suggested Content Of AGA

1. Sarankan Triwulanan - bertepatan dengan beberapa acara khusus
   Suggest Quarterly – coincide with some special occasion
2. Maksimal 60 Menit sesi berbagi *Max 60 mins of sharing*
3. Tema yang Ringan *Relax Topic*
4. 30 Menit Sesi Topik Utama *30mins Main Topic Sharing*
5. Tidak Lebih dari 2 tamu dari setiap agen *Not More Than 2 guess per agent*
6. Seleksi calon agen yang hadir sesuai Tema *Select Invitees Related To Topic*
7. Cerita Tentang Aktivitas & Kisah Sukses dari Agensi *Agency Success Story & Activities*
8. Aspirasi dari Anggota & Agensi *Agency & Members' Aspiration*
9. Apresiasi & Penghargaan *Recognition & Appreciation*

Kumpulan 60 Nama Calon Prospek

Prospects Pool of 60 Names

Keluarga & Kerabat
Family & Relative

1. ____________________
2. ____________________
3. ____________________
4. ____________________
5. ____________________
6. ____________________
7. ____________________
8. ____________________

Keluarga & Kerabat
Family & Relative

1. ____________________
2. ____________________
3. ____________________
4. ____________________
5. ____________________
6. ____________________
7. ____________________
8. ____________________

Kumpulan 60 Nama Calon Prospek

Prospects Pool of 60 Names

Teman Sekelas
Class Mates

1. ____________________
2. ____________________
3. ____________________
4. ____________________
5. ____________________
6. ____________________
7. ____________________
8. ____________________

Teman Sekelas
Class Mates

1. ____________________
2. ____________________
3. ____________________
4. ____________________
5. ____________________
6. ____________________
7. ____________________
8. ____________________

Kumpulan 60 Nama Calon Prospek

Prospects Pool of 60 Names

Teman Dekat
Personal Friend

1. ______________________
2. ______________________
3. ______________________
4. ______________________
5. ______________________
6. ______________________
7. ______________________
8. ______________________

Teman Dekat
Personal Friend

1. ______________________
2. ______________________
3. ______________________
4. ______________________
5. ______________________
6. ______________________
7. ______________________
8. ______________________

Kumpulan 60 Nama Calon Prospek

Prospects Pool of 60 Names

Mantan Kolega

Ex Colleague

1. ____________________
2. ____________________
3. ____________________
4. ____________________
5. ____________________
6. ____________________
7. ____________________
8. ____________________

Mantan Kolega

Ex Colleague

1. ____________________
2. ____________________
3. ____________________
4. ____________________
5. ____________________
6. ____________________
7. ____________________
8. ____________________

Kumpulan 60 Nama Calon Prospek

Prospects Pool of 60 Names

Teman Pergaulan
Social Friend

1. ______________________
2. ______________________
3. ______________________
4. ______________________
5. ______________________
6. ______________________
7. ______________________
8. ______________________

Teman Pergaulan
Social Friend

1. ______________________
2. ______________________
3. ______________________
4. ______________________
5. ______________________
6. ______________________
7. ______________________
8. ______________________

Kumpulan 60 Nama Calon Prospek

Prospects Pool of 60 Names

Teman Kantor
Friend from Work

1. ________________________
2. ________________________
3. ________________________
4. ________________________
5. ________________________
6. ________________________
7. ________________________
8. ________________________

Teman Kantor
Friend from Work

1. ________________________
2. ________________________
3. ________________________
4. ________________________
5. ________________________
6. ________________________
7. ________________________
8. ________________________

Kumpulan 60 Nama Calon Prospek

Prospects Pool of 60 Names

Pengamatan Pribadi

Personal Observation

1. ____________________
2. ____________________
3. ____________________
4. ____________________
5. ____________________
6. ____________________
7. ____________________
8. ____________________

Pengamatan Pribadi

Personal Observation

1. ____________________
2. ____________________
3. ____________________
4. ____________________
5. ____________________
6. ____________________
7. ____________________
8. ____________________

LIFE CONNECTION

Kesadaran Penting

Important Awareness

1. Perekrutan Orang berbakat adalah Tanggung Jawab no.1 Anda, lakukan setiap hari
   Talent recruitment is your no.1 Responsibility, do it daily

2. Jadikan TR sebagai proses rutin bukan kebutuhan musiman, buat kumpulan TR (60 nama)
   Make TR a routine process not a seasonal needs, create a TR pool (60 names)

3. Perhatikan rentang Rekrutmen, rentang utama Anda adalah dari usia 33 – 45
   Watch up for Recruitment range your prime range is from age 33 – 45

4. Pastikan pada waktu tertentu untuk memiliki setidaknya 4 sumber perekrutan
   Make sure at any given of time to have at least 4 recruitment sources

5. Gunakan proses ADS dan fokus lebih pada A & D
   Use ADS process and focus more on A & D

6. Membangun organisasi untuk mendorong perekrutan (AGA)
   Build organization to drive recruitment (AGA)

Contents © Tan Kar Hor 2018

Point Pembelajaran Utama

Key Learning Points

Apa saja Pembelajaran Utama Anda (Simpulkan dalam satu kalimat)

What Are Your Key Learnings (Summarize In One Sentence)

1.______________________________ 2. ______________________________

3.______________________________ 4. ______________________________

5.______________________________ 6. ______________________________

7.______________________________ 8. ______________________________

Rencana Tindakan

Action Plan

Apa 4 Kegiatan Perekrutan Anda dalam 6 Bulan mendatang

What are your 4 Recruitment Activities in the next 6 months

1. ____

2. ____

3. ____

4. ____

Tugas Unit #1

Unit #1: Assignments

1. Tuliskan alasan emosional & Tujuan Anda Promosi
   Write down the emotional reasons & purpose of promotion
2. Buatkan daftar 4 Sumber utama yang akan Anda gunakan 6 bulan ke depan
   List down the 4 key sources to use in the next 6 months
3. Terbiasa dengan Formulir survey karir & Gaya hidup dan lakukan survei minimal 5
   Familiar the Career & Lifestyle Survey Form & Do Minimum 5 Survey

4 Terbiasa dengan konten dalam kegiatan BOP
   Familiar the content of BOP

5 Buatkan daftar kumpulan 60 nama calon prospek perekrutan
   List down pool of 60 prospective recruits

6 Tuliskan Rencana kegiatan Anda untuk 6 bulan ke depan
   Write down the Plan of Action for the next 6 months

Contents © Tan Kar Hor 2018

Catatan : Unit # 1

Unit # 1: Notes

Catatan : Unit # 1

Unit # 1: Notes

Catatan : Unit # 1

Unit # 1: Notes

Catatan : Unit # 1

Unit # 1: Notes

Agency Transformation Program

(The Essentials Of Building World Class Agency)

Unit #2
Effective Retention

By Tan Kar Hor

讲师：陈嘉虎

Retensi yang Efektif

Effective Retention

Tujuan Pembelajaran

Objective

Dalam Unit ini akan diberikan kepada peserta Pola Pikir & Langkah-langkah utama yang diperlukan untuk melakukan Retensi yang Efektif (Retensi = Mempertahankan Agen)

This unit is to share with the participants the Mind Set & Key Steps needed to conduct an Effective Retention

Unit ini akan menyoroti bagaimana semua langkah dapat diselaraskan dan disatukan untuk membentuk Proses Struktur dalam Perekrutan Orang berbakat . Membuatnya konsisten & Efektif sehingga mengarah pada Retensi yang Lebih Baik

This unit will highlight how all the steps can be aligned and put together to form a Structure Process in Talent Recruitment . Make it consistent & Effective so as to lead to Better Retention

Kebingungan

Confusion

Di sebagian besar pasar, para *Leader* menghadapi dilema berikut:

In most markets, leaders are facing the following dilemma:

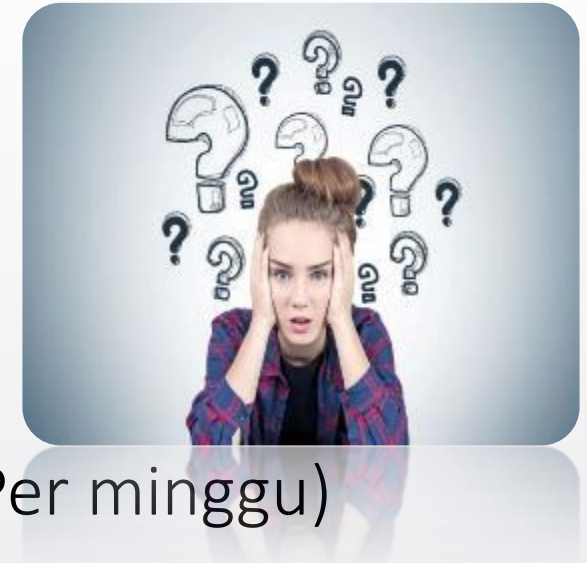
1. Mengapa *Activity Ratio* Agen baru sangat rendah

   Why new agent's activity ratio is so low

2. Bahkan produktivitas Agen aktif tidak tinggi (<0.5 *Cases* Per minggu)

   Even the active agent's productivity is not high (< 0.5 case a week)

3. Mengapa tingkat Retensi Efektif begitu rendah (13th <30%, 25th <15%)

   Why the Effective Retention rate so low (13th <30%, 25th <15%)

Mengapa 3 Angka Rasio Ini Rendah

Why The 3 Ratio Are Low

Mengapa Aktivitas Rendah, Produktifitas Rendah, Retensi Rendah?

Why Low Activity, Low Productivity, Low Retention?

____

____

____

Harapan vs Kenyataan

Expectation Vs Reality

Dari Para Guru

From The Gurus.....

Dalam Pengembangan Agensi, terlepas dari seberapa besar pertumbuhan produksi Anda, jika tidak ada peningkatan jumlah tenaga pemasar, agensi Anda benar-benar menyusut

In Agency Development, regardless of how big is your production growth, if there is not net increase in manpower, your agency is actually shrinking

Bahkan jika Agensi Anda memiliki peningkatan jumlah tenaga pemasar, jika peningkatan bukan agen yang tepat, dalam jangka panjang dapat menciptakan lebih banyak bahaya daripada kebaikan

Even if your Agency has net increase in manpower, if the increase is not the right agents, in longer term it may create more harm than good

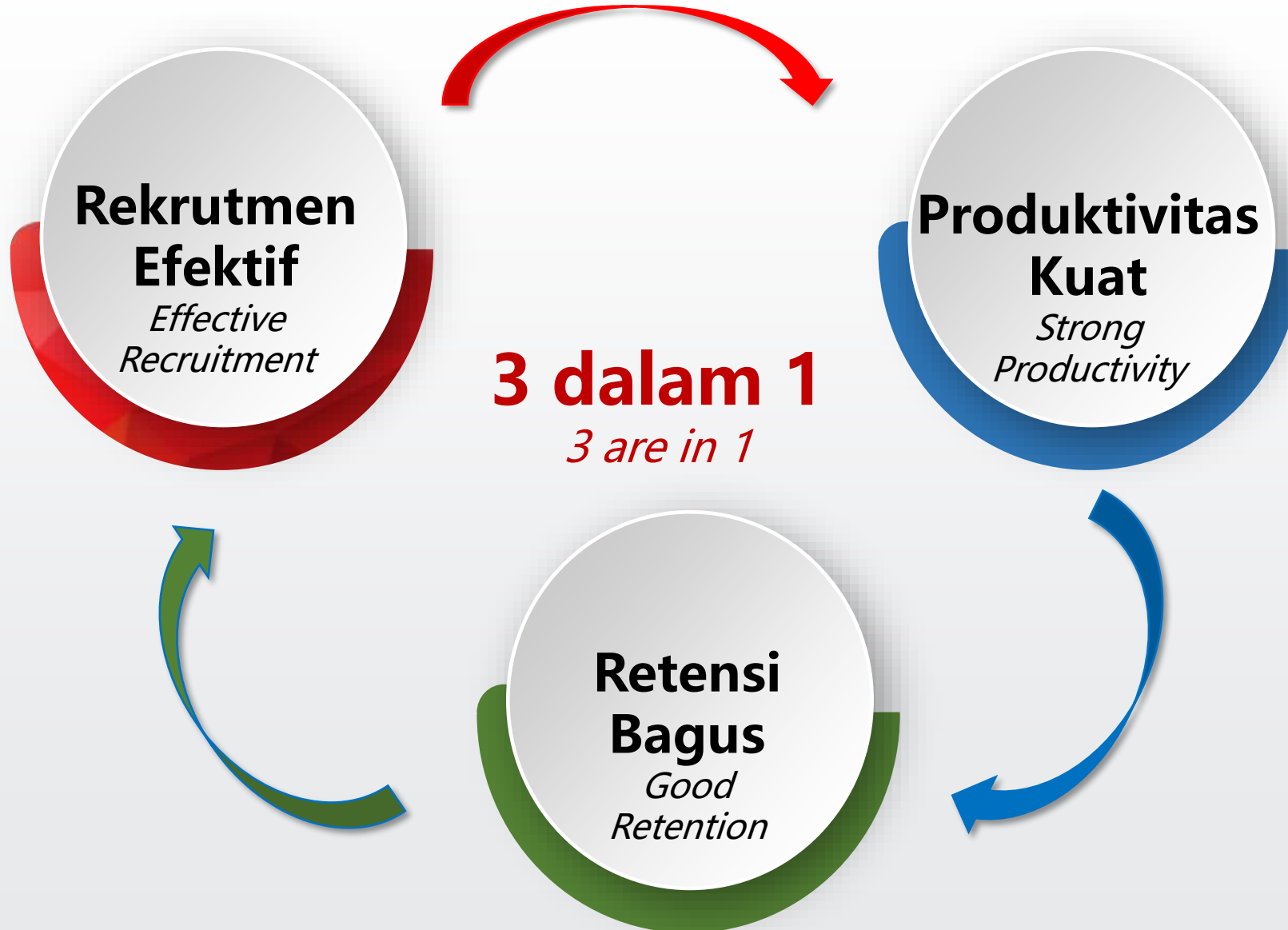
Proses Pengembangan yang Tepat

The Right Process Of Development

Rekrutmen Efektif
Effective Recruitment

Produktivitas Kuat
Strong Productivity

3 dalam 1
3 are in 1

Retensi Bagus
Good Retention

3 Elemen Utama Dalam Menentukan Kesuksesan

3 Key Elements In Determining Success

Nilai sebuah perusahaan dapat terlihat dari **EPS** (*Learning Per Share*/Laba Per Saham), retensi & produktivitas Agensi juga melihat **E.P.S** :

The value of a company always look at its EPS (Earning Per Share),the retention & productivity of Agency also looking at E.P.S :

- Posisi Awal Bergabung : Bagaimana Anda melibatkan agen baru untuk bergabung
  Entry Positioning : How do you engage the new agents to join
- Persiapan Pra Kontrak : Bagaimana Anda mempersiapkan agen
  Pre Contract Preparation : How do you prepare the agents
- Awal yang Hebat: Bagaimana Anda memastikan awal yang kuat (30 - 9hari)
  Strong Start : How do you ensure the Strong start (30 – 90 days)

Banyak Leader tidak memperhatikan hal ini

Most Leaders Overlooked In These

Seleksi

Selection

Mana yang Anda Pilih *Which one do you choose ?*

Apa Kriterianya? *What are the criteria ?*

Gerbang & Rumah

The Gate & The House

Seleksi
Selection

Penolakan
Rejection

Kriteria Penolakan

Rejection Criteria

Standar yang tidak dapat dikompromi:

The Non Compromise Standards:

1. ___________________________________

2. ___________________________________

3. ___________________________________

4. ___________________________________

5. ___________________________________

Perangkap
The Traps

Saat Langkah pertama salah, langkah berikutnya tidak akan baik
When The 1st move is wrong, the rest will not be right

Mengundang
Invite

Pra Kontrak
Pre contract

Pasca Kontrak
Post contract

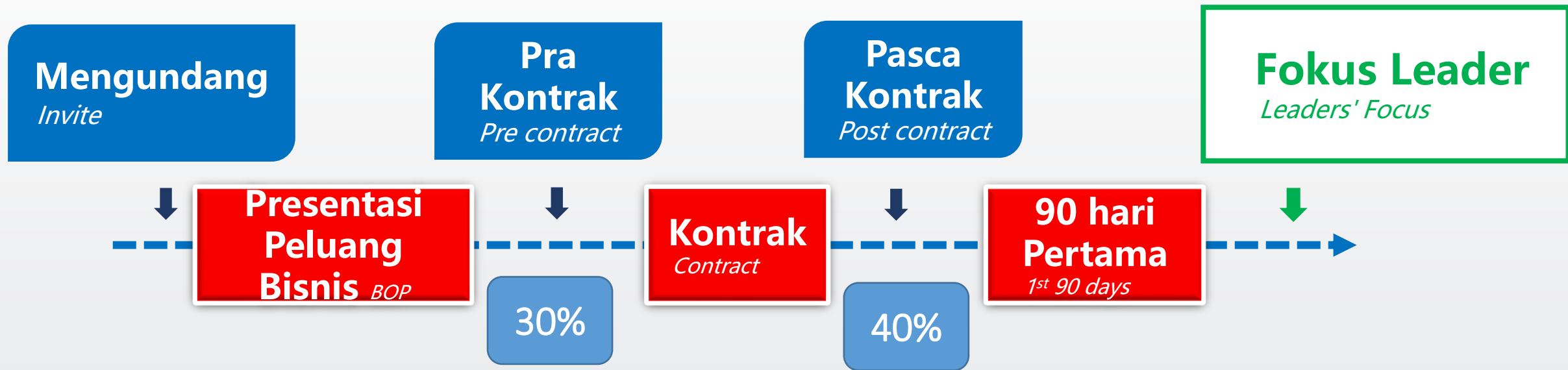
Fokus Leader
Leaders' Focus

Presentasi Peluang Bisnis *BOP*

30%

Kontrak
Contract

40%

90 hari Pertama
1st 90 days

Bagaimana membangun sebuah Gedung Tinggi jika pondasinya tidak kuat
How To Build A High Rise Building When The Foundation Is Weak

Pre Contract Preparation

Translation is on the next slide

Wrong K + S

- Exam
- Knowledge & Skill
-
-
- Extras

30%

Dying

HC

BOP

Contract

Right B+A

70%

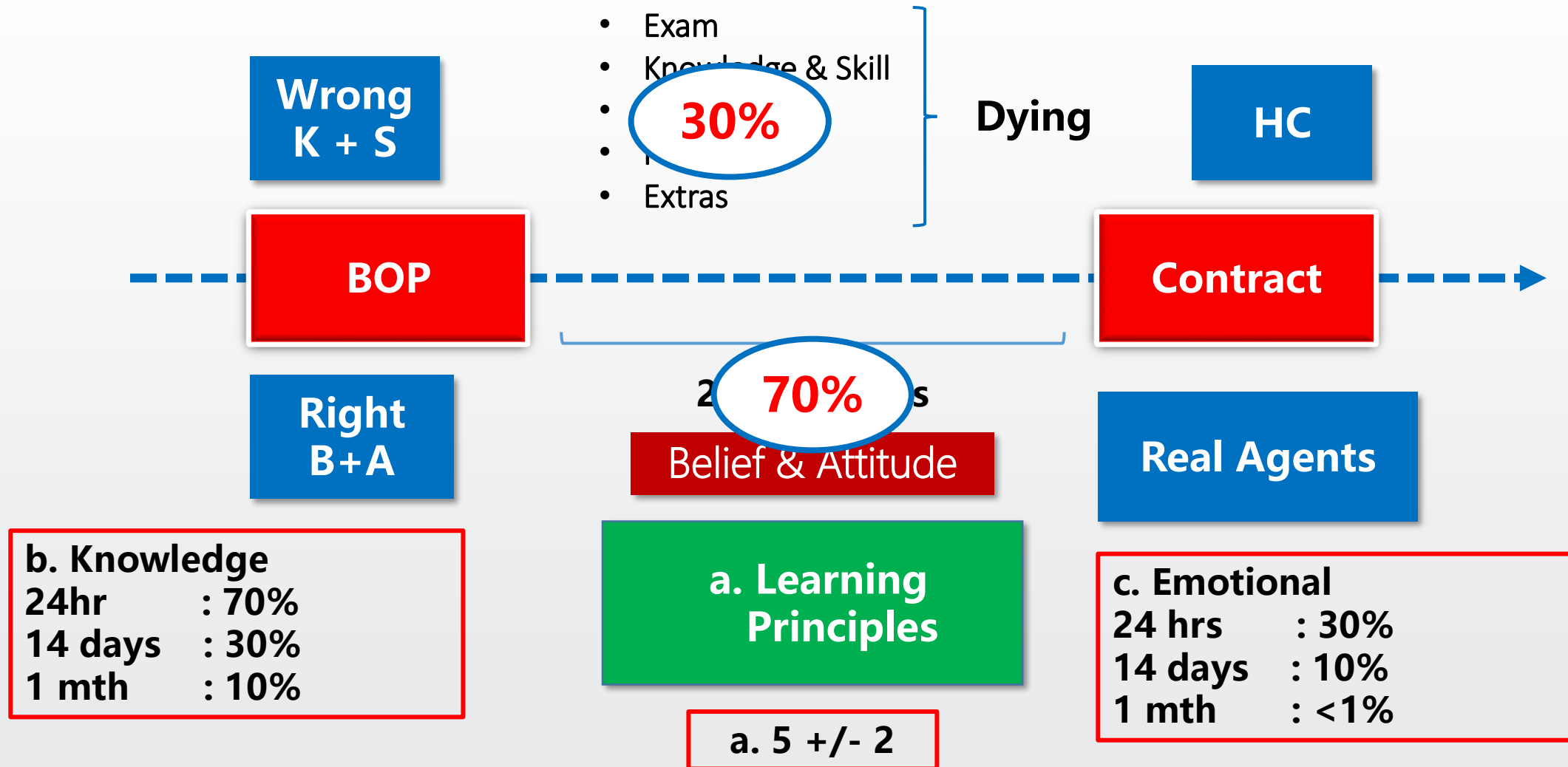
Belief & Attitude

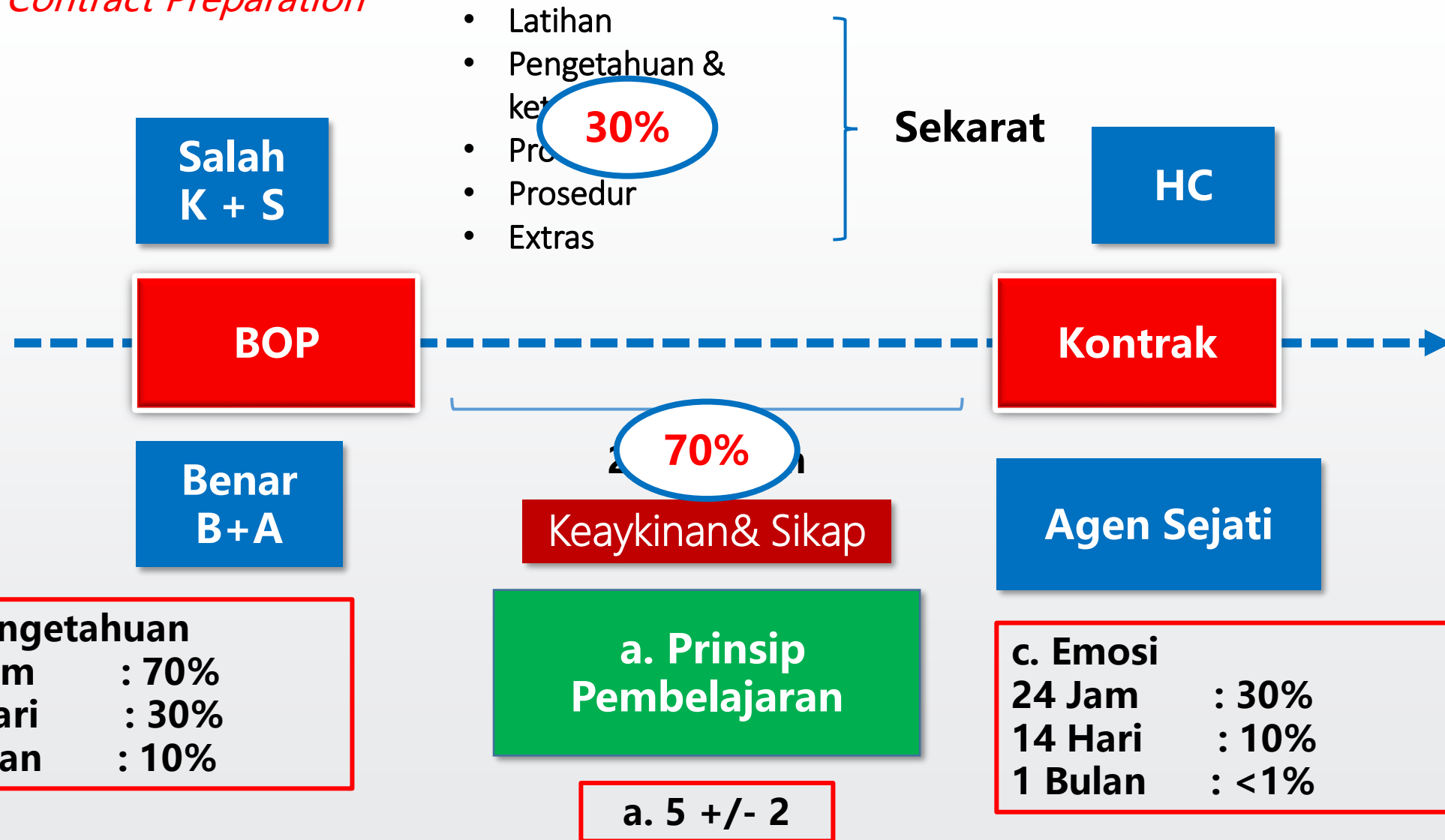
Real Agents

b. Knowledge
24hr : 70%
14 days : 30%
1 mth : 10%

a. Learning Principles

a. 5 +/- 2

c. Emotional
24 hrs : 30%
14 days : 10%
1 mth : <1%

Persiapan Pra Kontrak

Pre Contract Preparation

Setelah Sesi BOP

After BOP

4 Pertanyaan Utama untuk Dijawab :

3 Key Questions To Answer :

1. Apakah asuransi jiwa benar-benar bagus?
   Is Life Insurance Really Good ?
2. Bagaimana memulai pembicaraan?
   How To Start The Conversation ?
3. Dapatkah Bisnis Asuransi Jiwa memenuhi Aspirasi saya
   Can LIB Fulfil My Aspiration ?
4. Apakah Asuransi Jiwa Memiliki Masa Depan yang Cerah?
   Does It Have a Great Future?

Inilah 4 Pertanyaan yang membuat orang ragu untuk bergabung dengan Bisnis Asuransi Jiwa sepenuh hati

These are the 3 Qs that make many people hesitate to join LIB whole heartedly

Keyakinan – Sikap – Kehangatan (Bawah Sadar)

Belief - Attitude - Warmness (Sub-conscious)

Tujuan
Purpose

Konsep
Concepts

10 Tujuan Tertinggi
The 10 Golden Purposes

Konsep 18 SEE
18 SEE Concepts

6-8 Sesi,
Per sesi 45Menit

6 – 8 Sessions
Every
Session 45 Mins

Mengapa Perusahaan ABC
Why ABC Company

Mengapa Tim ABC
Why ABC Team

Potensi Pasar
Market Potential

Vaksinasi
Vaccination

Konsep Penjualan
Concept Selling
(Titik balik penjualan secara profesional)
(A Turning Point To Professional Selling)
LIFE CONNECTION
Contents © Tan Kar Hor 2018

Konsep #1: Perlindungan Seumur Hidup (Inti)

Concept #1: Life Time Protection (Core)

3000	1 Bulan *month*
36,000	1 Tahun *year*
360,000	10 Tahun *year*
720,000	20 Tahun *year*

- Apa yang akan Anda lakukan jika ketidakpastian itu terjadi?
  What will you do if the uncertainties were to happen ?
- Apakah Anda akan berpegang pada tabungan & tidak melakukan apapun atau memanfaatkan semua tabungan untuk untuk perawatan? Jika nanti, apa yang terjadi dengan tabungan 20 tahun anda yang diperoleh dengan susah payah? Ini akan jadi Nol atau bahkan negative
  Will you hold on to the saving & do nothing or utilize all the saving to go for treatment ? If the later, what happen to your 20 years hard earned saving ? It will go to Zero or even negative
- Jika ada solusi yang lebih Efektif & Efisien yang dapat membantu Anda menyelesaikan masalah ini, apakah Anda akan mempertimbangkan?
  If there is a more Effective & Efficient solution that can help you to solve this problem, will you consider ?

Konsep #2 : Uang Siapa yang Akan Anda Gunakan

Concept #2: Whose Money Will You Use

Sakit

Sick

Dokter

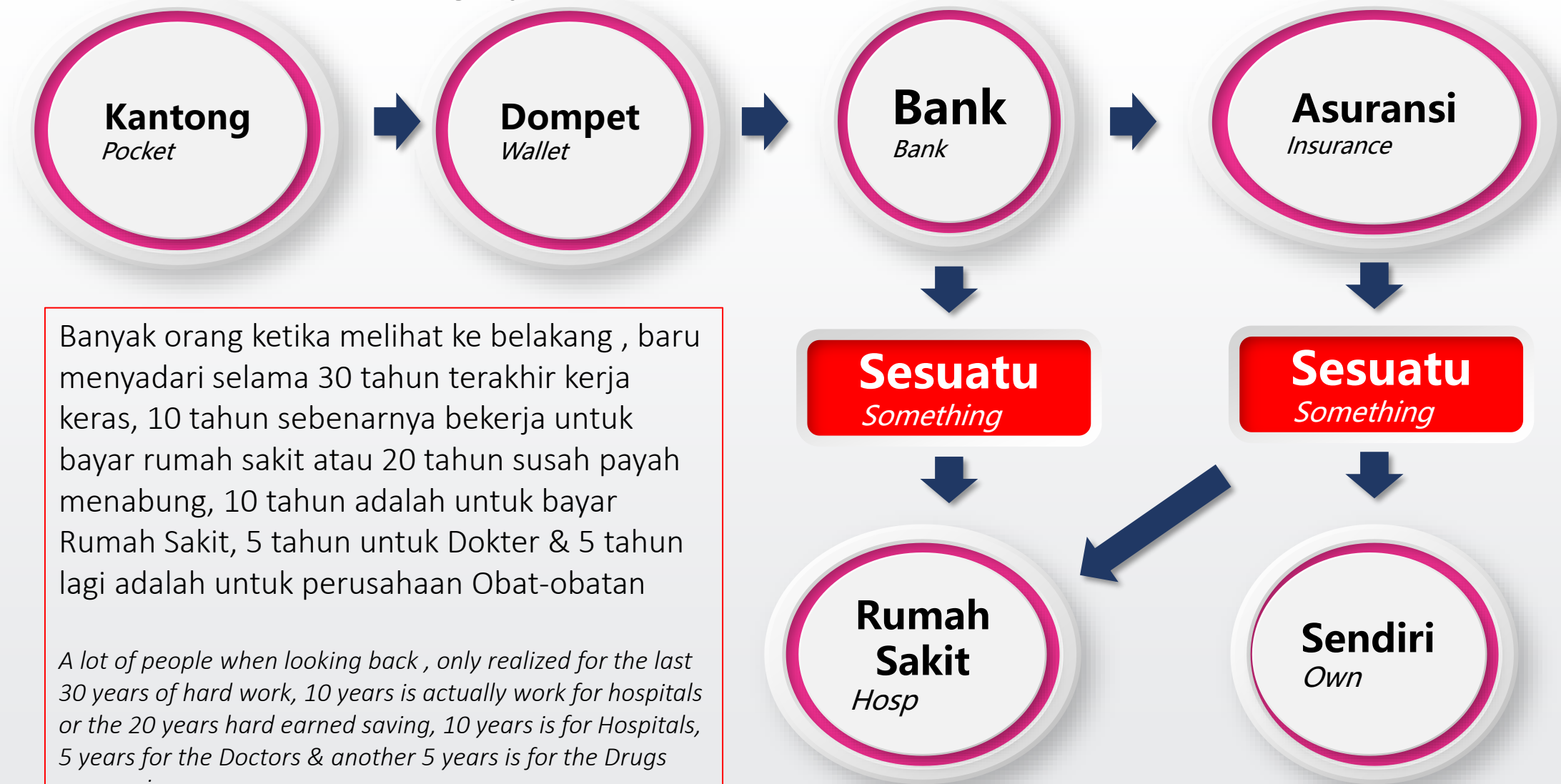
Dr

Konsep #3 : Siklus Menabung

Concept #3: The Saving Cycle

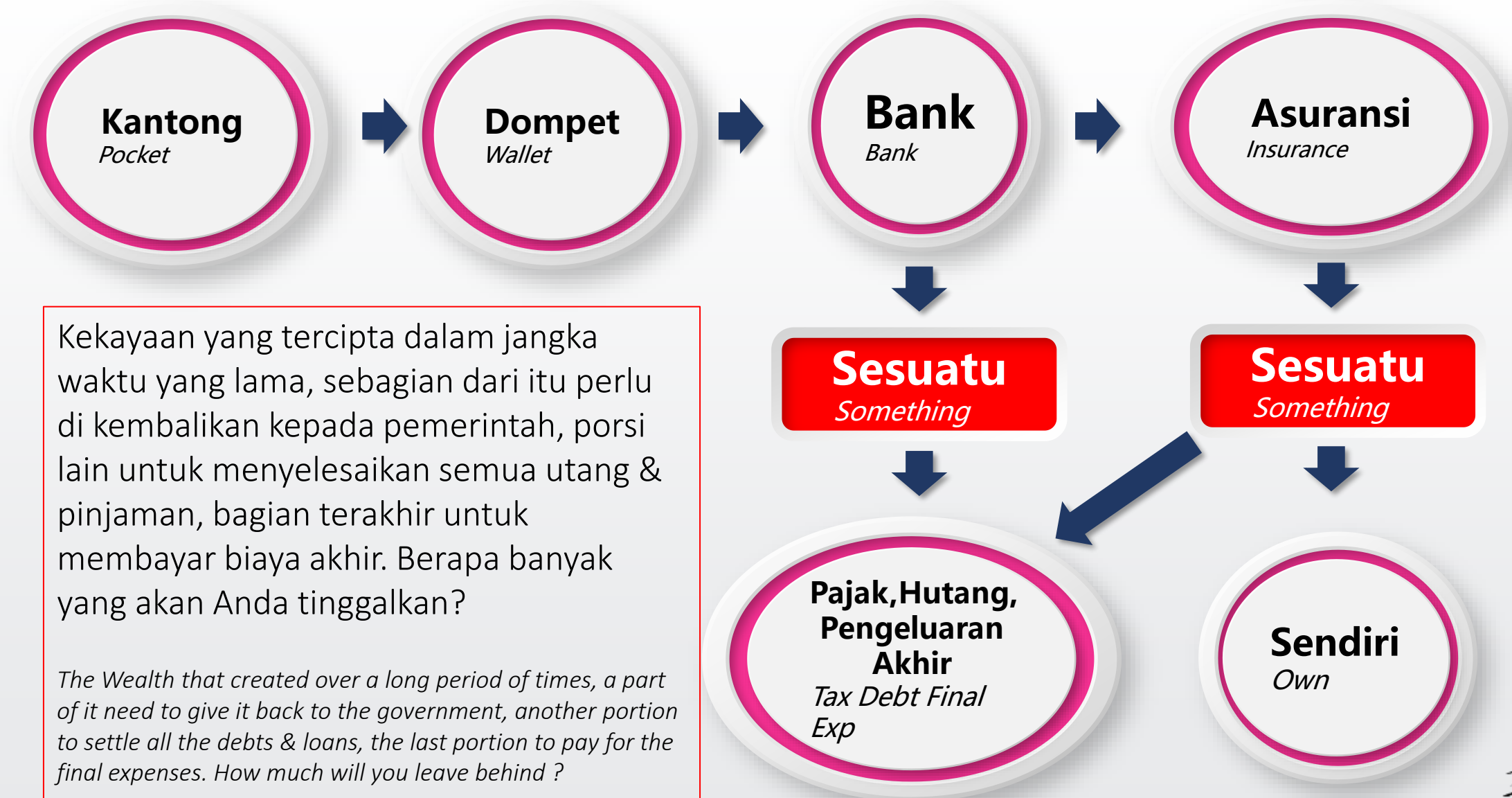
Kantong *Pocket* → **Dompet** *Wallet* → **Bank** *Bank* → **Asuransi** *Insurance*

Bank → **Sesuatu** *Something* → **Rumah Sakit** *Hosp*

Asuransi → **Sesuatu** *Something* → **Sendiri** *Own* / **Rumah Sakit** *Hosp*

Banyak orang ketika melihat ke belakang , baru menyadari selama 30 tahun terakhir kerja keras, 10 tahun sebenarnya bekerja untuk bayar rumah sakit atau 20 tahun susah payah menabung, 10 tahun adalah untuk bayar Rumah Sakit, 5 tahun untuk Dokter & 5 tahun lagi adalah untuk perusahaan Obat-obatan

A lot of people when looking back , only realized for the last 30 years of hard work, 10 years is actually work for hospitals or the 20 years hard earned saving, 10 years is for Hospitals, 5 years for the Doctors & another 5 years is for the Drugs companies

Konsep #3 : Berapa Banyak yang Ingin Anda Wariskan?

Concept #3: How Much Will You Leave Behind?

Konsep #4: Kontrak Asuransi (Ganti Rugi)

Concept #4: Insurance Contract (Indemnity)

Garansi :

Guarantee :

- **Tidak akan menderita Cacat**
  No Disablement
- **Tidak akan mengalami Kecelakaan**
  No Accident
- **Tidak akan mengalami Sakit**
  No Sickness
- **Tidak akan masuk Rumah Sakit**
  No Hospitalization
- **Tidak akan mengalami Operasi**
  No Surgical
- **Tidak akan Meninggal dunia**
  No Death

Apakah Anda menginginkannya? Berapa banyak yang Anda persiapkan untuk membayar? Berapa lama Anda akan membayar Do you want it ?

How much are you prepare to pay ? How long will you pay ?

Konsep #5: Cinta & Tanggung Jawab

Concept #5: Love & Responsibility

Konsep #6: Siapa Penjudi Sejati?

Concept #6: Who Is The Real Gambler ?

Kasino Baru

A New Casino

Jika
Menang
Ambil
Semua

If Win
Take All

Jika Kalah, Kami Akan menyimpan uang Anda selama 20 tahun, kemudian kami kembalikan

If Lose,
Will keep your money for 20 years then refund

Anda Bersedia Main ?

Will You Play ?

Contents © Tan Kar Hor 2018

Konsep #7: Apakah Penyakit Kritis Kebetulan atau Kepastian?

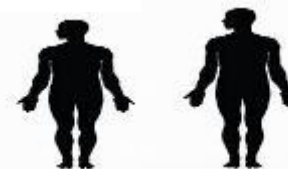
Concept # 7: Is Critical Illnesses A Coincident or Certain ?

LIFE CONNECTION

Rata-rata kemungkinan seseorang untuk terkena kondisi kritis dalam hidupny adalah: 72.18%
Lebih dari 1/3 adalah kanker

The Ave chances of a person were to contract C.I in life Time is: 72.18%
More than 1/3 are cancer

Dari 10 pria sehat pada usia 65, 3 akan menderita 2 Big C

10 healthy men by age 65, 3 will suffer from 2 Big C

Dari 10 wanita sehat pada usia 65, 2 akan menderita 2 Big C

10 healthy women by age 65, 2 will suffer from 2 Big C

Contents © Tan Kar Hor 2018

Konsep #8: Siapa yang dapat membantu Anda lebih baik?

Concept # 8 : Who Can Help You Better ?

. Menabung Rp30Jt setahun, setelah lebih dari 10 tahun ketika sesuatu terjadi, bisa memberi Anda Rp600Jt?

Save 2K a year, after 10+ yrs when something happens, give you 40K?

Bank
Bank

. Menabung Rp.30Jt Setahun, setelah lebih dari 10 tahun ketika sesuatu terjadi, bisa memberi Anda Rp900Jt?

Save 2K a year, after 10+ yrs, when something happens, may give you 60K?

Investasi
Invest

. Menabung Rp30Jt Setahun, setelah lebih dari 10 tahun ketika sesuatu terjadi, Bisa memberi Anda Rp1,5M?

Save 2K a year, after 10+ yrs, when something happens, can give you 100K?

Contents © Tan Kar Hor 2018

Konsep #8: Siapa yang dapat membantu Anda lebih baik?

Concept # 8 : Who Can Help You Better ?

. Saat keadaan darurat terjadi Anda butuh Rp1,5M, siapa yang dapat memberi Anda $10

When emergency happens you need 100k, who will give you $10?

. Saat keadaan darurat terjadi, Anda butuh Rp1,5M siapa yang dapat memberi Anda beberapa ratus?

When emergency happens you need 100k who can give you a few hundreds?

. Saat keadaan darurat terjadi, Anda butuh Rp1,5M siapa yang dapat memberi Anda beberapa ribu?

When emergency happens you need 100K who can give you a few thousands?

. Saat keadaan darurat terjadi, Anda butuh Rp1,5M siapa yang dapat memberi Anda Rp150Jt,Rp300Jt?

When emergency happens you need 100k who can give you 10,20K?

. Saat keadaan darurat terjadi, Anda butuh Rp1,5M siapa yang dapat memberi Anda Rp450Jt, Rp750Jt?

When emergency happens you need 100k who can give you 30,50K?

. Saat keadaan darurat terjadi, Anda butuh Rp1,5M siapa yang dapat memberi Anda Rp1,5M atau lebih?

When emergency happens you need 100k who can give you 100k or more?

Masyarakat
Public

Teman
Friend

Kerabat
Relative

Kakak&Adik
Bro & Sis

Keluarga
Family

Asuransi
Insurance

Konsep # 9: Nilai Ekonomi Pribadi

Concept # 9: Personal Economic Value

	Rp 3,000,000,000 *US 200,000*	100%
	Rp 30,000,000,000 *US 2,000,000*	100%
	Rp3 M/Thn *US 200,000/ year* Rp30M/10Thn *US2,000,000/ 10 years* Rp60M/20Thn *US4,000,000/ 20 years* Rp90M/30Thn *US6,000,000/ 30 years*	100%
	Rp3 M/Thn *US 200,000/ year* Rp30M/10Thn *US2,000,000/ 10 years* Rp60M/20Thn *US4,000,000/ 20 years* Rp90M/30Thn *US6,000,000/ 30 years*	?

Konsep #10: Asuransi = Nilai

Concept #10: Insurance = Value

- Hanya Mengasuransikan hal-hal yang memiliki nilai

  Only Insure things with values

- Hanya menerima hal-hal yang memiliki nilai

  Only accept things with values

- Tidak hanya Membeli tapi juga harus Mengajukan lebih dahulu

  Not just Buy but to Apply

LIFE CONNECTION

Konsep #11: Risiko

Concept # 11: Risks

Konsep #12: Membeli sebelum Anda Membutuhkannya

Concept #12: Buy Before You Need It

Berapa Banyak Yang Akan Anda Asuransikan?

How Much Will You Insure ?

Konsep #13: Survei Kesadaran Penyakit Kritis

Concept #13: Critical Illness Awareness Survey

Usia *Age* : <20 20-29 30-39 40-50 >50

Status Pernikahan *Marital Status* : Single *Lajang* Married *Menkah*

Pekerjaan *Occupation* :

1. Apakah Anda tahu apa itu pembunuh kesehatan no.1 di Indonesia dalam beberapa tahun terakhir?

   Do you know what is the no.1 health killer in Indonesia in the recent years?

   ( ) Serangan Jantung *Heart Attack* ( ) Kanker *Cancer* ( ) Stroke *Stroke*

2. Apakah Anda setuju bahwa orang-orang yang menderita Penyakit Kritis ini semakin terjadi di usia muda?

   Do you agree that people suffering from these Critical Illnesses are getting more & younger?

   ( ) Setuju *Agree* ( ) Tidak Setuju *Disagree*

3. Menurut Pendapat Anda apa yang menjadi akar penyebabnya?

   your opinion what do you think are the root causes?

   ( ) Diet *Diet* ( ) Polusi *Pollution* ( ) Peduli kesehatan yang rendah *Low Health Conscious*

   ( ) Semua hal di atas *All the above*

Survei Kesadaran Penyakit Kritis

Critical Illnesses Awareness Survey

4. Berapa banyak menurut Anda perkiraan total biaya medis jika perawatan di rumah sakit swasta?

   How much do you think the estimated total medical cost if treatment in private hospital?

   ( ) <Rp100Jt *<Rp100M* ( ) Rp 100Jt-500Jt *Rp100M-500M* ( ) >Rp500Jt *>Rp500M*

5. Berdasarkan Studi yang dilakukan di Asia:

   From a study done in Asia:

   a. 85% dari kelas pekerja tidak memiliki uang tunai sebesar Rp500Jt

      85% of the working class do not have readily cash of Rp500M

   b. 14% dari kelas pekerja dapat langsung mendapatkan Rp500Jt tetapi akan memiliki Masalah Keuangan nantinya

      14% of the working class can instantly come up with Rp500M but will have Financial Problem later

   c. Hanya sekitar 1% orang yang mampu membayar Rp500Jt dengan mudah tanpa banyak masalah

      Only about 1% of the people can afford Rp500M easily without much problem

Jika penyakit ini terjadi pada (a) & (b) apakah Anda pikir mereka akan menghadapi dilema keuangan yang serius?

If these illnesses were to happen to (a) & (b) do you think they will face serious financial dilemma?

( ) Ya *Yes* ( ) Tidak *No*

Survei Kesadaran Penyakit Kritis

Critical Illnesses Awareness Survey

6. Apa cara terbaik untuk mengatasi tantangan ini?

   What is the best way to overcome this challenge?

   ( ) Jual Properti *Sell Property*   ( ) Jual Saham *Sell Share*   ( ) Tabungan *Saving*   ( ) Lain-lain *Other* ________

7. Anda setuju Memakai Tabungan adalah cara terbaik untuk mengatasi masalah ini

   Do you agree through Saving is the best way to manage this issue ?

   ( ) Ya *Yes*   ( ) Tidak *No*

8. Jika Anda diberi pilihan gratis, mana yang merupakan rekening tabungan terbaik untuk digunakan?

   If giving you the free choice, which is the best saving account to use ?

   ( ) Milik Sendiri *Own*   ( ) Teman, Kerabat, kenalan *FRA*   ( ) Masyarakat *Public*

   ( ) Rekening khusus yang dapat memberi Anda Rp500Jt instan tanpa menggunakan banyak tabungan Anda

   A special account that can provide you with instant Rp500M without using much of your saving

9. Jika ada Rekening GEC yang tersedia, apakah Menurut Anda itu akan membantu?

   If there is such special account available, do you think it will help?

   ( ) Ya *Yes*   ( ) Tidak *No*

Survei Kesadaran Penyakit Kritis

Critical Illnesses Awareness Survey

10. Jika hari ini, ada perusahaan yang dapat menyediakan akun ini, apakah Anda ingin tahu lebih banyak?
    If today, there is a company that can provide this account, do you want to know more?

    (   ) Ya *Yes*   (   ) Tidak untuk saat ini *Not for the time being*

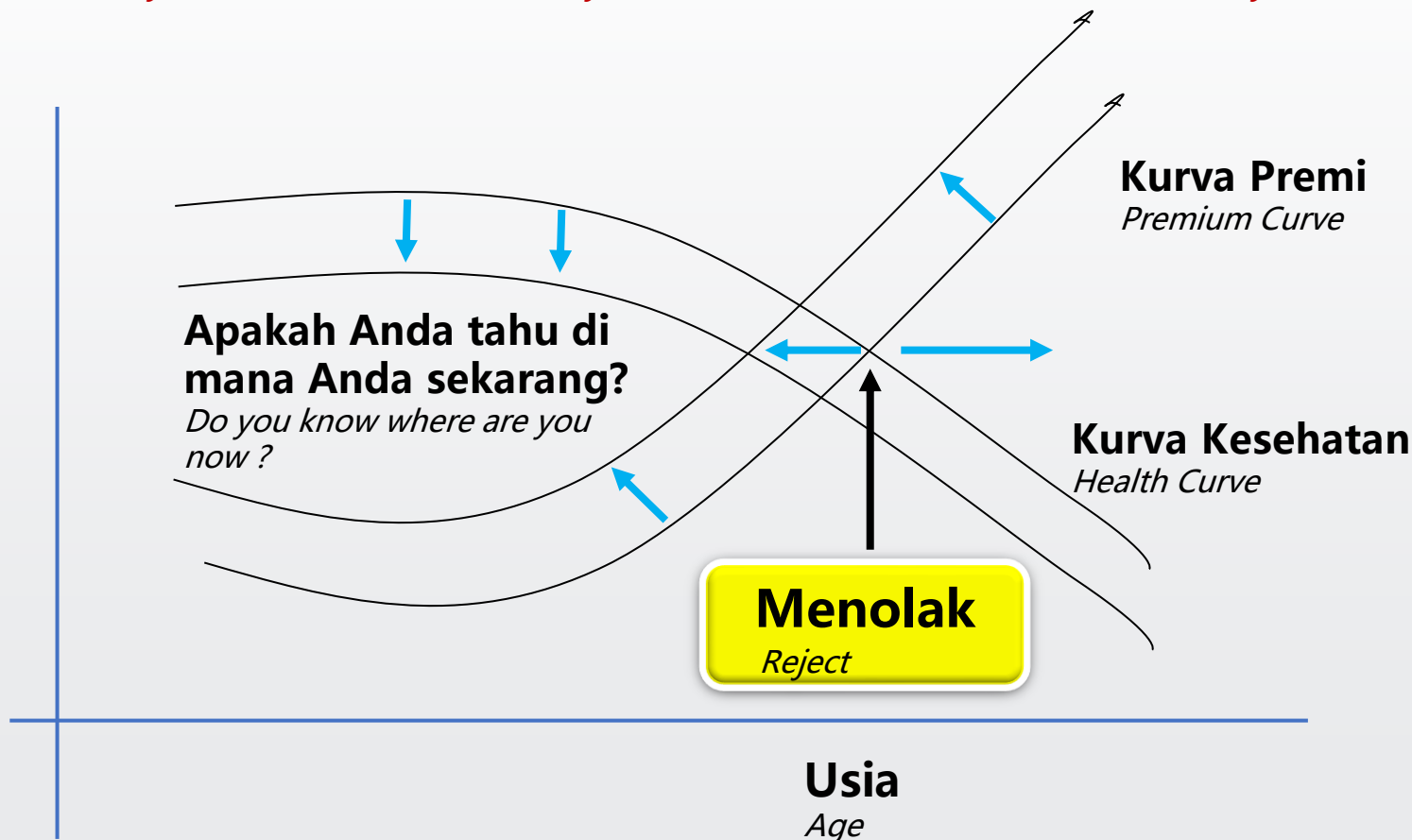
Apakah ada diantara teman Anda yang akan tertarik untuk mengetahui tentang rekening khusus ini juga?
Do you think any of your friends will be interested to know this special account as well ?

Nama *Name*	**Kontak** *Contact*
a.	
b.	
c.	

Konsep #14: Bisakah Anda Menunda

Concept #14: Can You Afford To Delay

Kecuali Anda telah memutuskan untuk mengambil risiko Anda sendiri dan tidak akan pernah ingin membeli, jika tidak, mengapa menunggu?

Unless you have decided to take your own risk and will never want to buy, otherwise why wait ?

Zona SAD
SAD Zone

Sakit
Sick

Penuaan
Aging

Meninggal/Cacat
Death/Disable

Konsep #15: Perencanaan Warisan (Tradisional)

Concept # 15 : Legacy Planning (Traditional)

1,000,000

C.I
300k

350,000

350,000

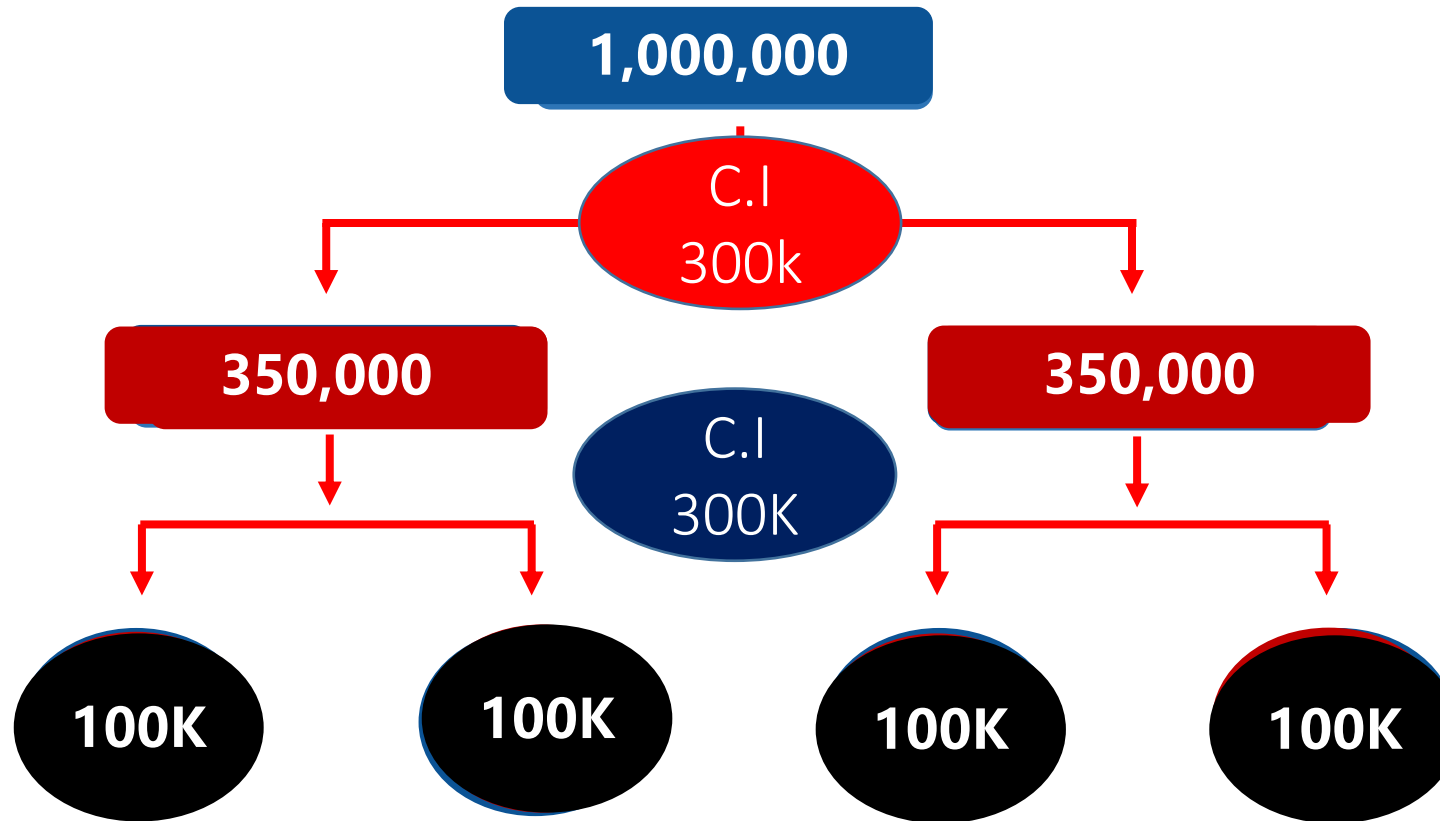
C.I
300K

100K

100K

100K

100K

Contents © Tan Kar Hor 2018

Perencanaan Warisan: Peningkatan

Legacy Planning : Leveraging

1,000,000

C.I
300k

1,000,000+

1,000,000+

1M+

1M+

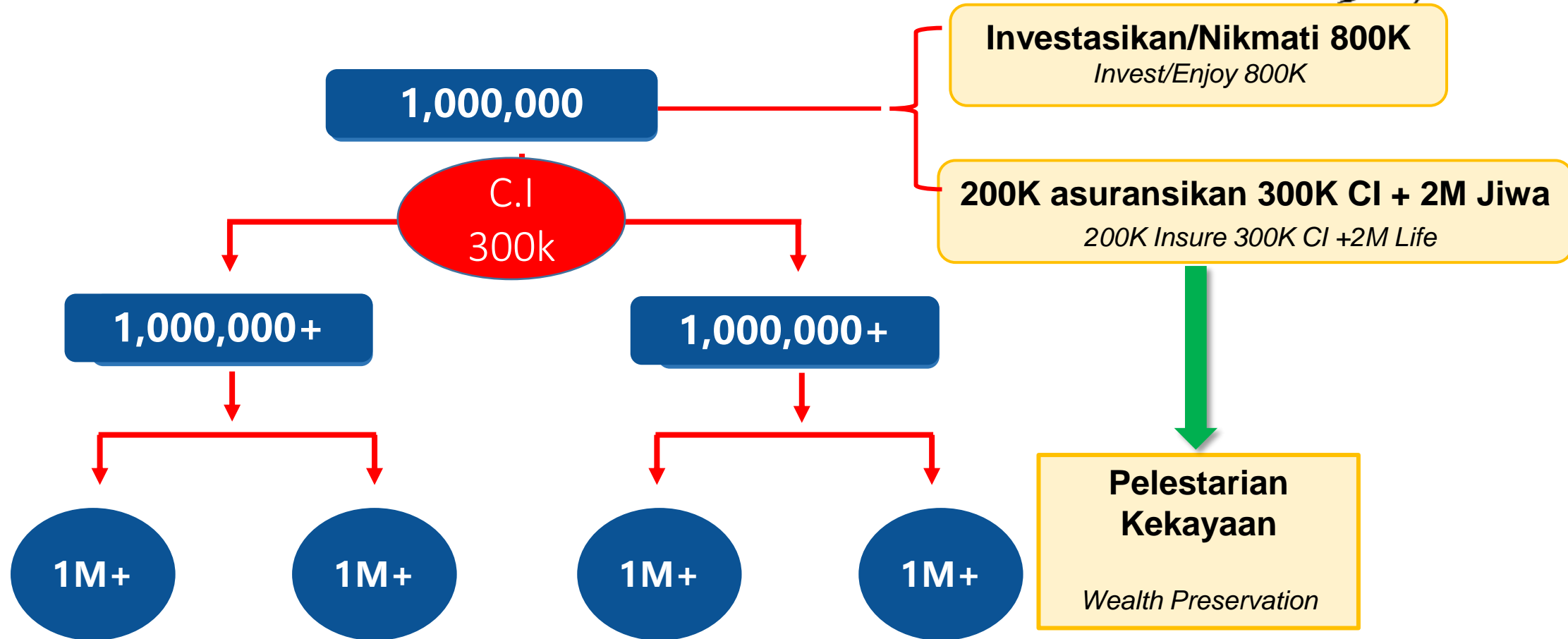
1M+

1M+

Investasikan/Nikmati 800K
Invest/Enjoy 800K

200K asuransikan 300K CI + 2M Jiwa
200K Insure 300K CI +2M Life

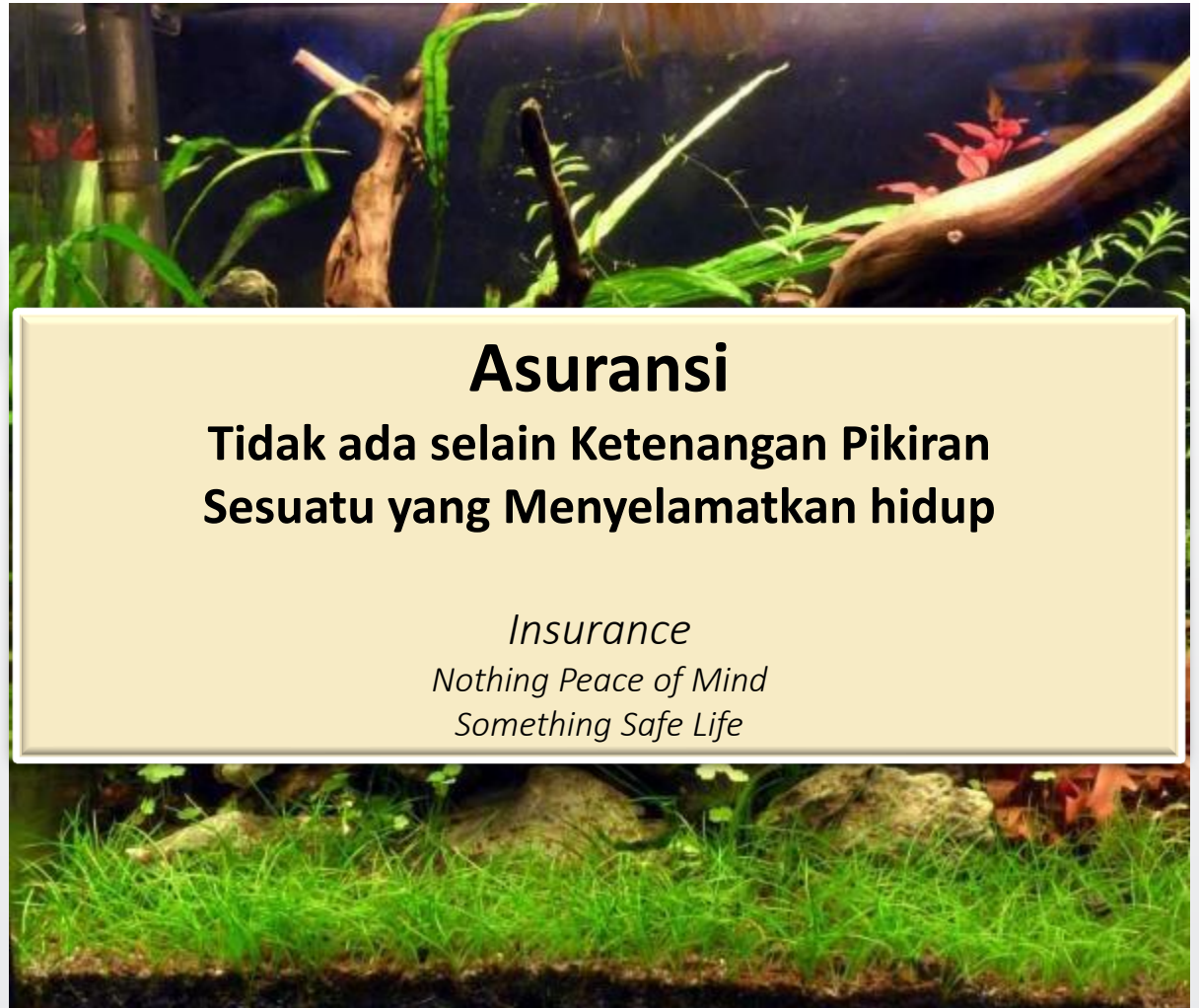
Pelestarian Kekayaan

Wealth Preservation

Concept #16： A Child's World 1

Concept #16： A Child's World 1

Ibu
Mom

Ayah
Dad

Anak-anak
Children

Konsep# 17： Dunia Anak3

Concept # 17： Child’ s World 3

Situasi *Situation*	**Anak** *Child*	**Pendidikan** *Education* $	**Hasil** *Outcome*
# 1	OK	OK	OK
# 2	Not OK	OK	OK
# 3	Not OK	Not OK	OK
# 4	OK	Not OK	**KO**

Tidak pernah menjadi pilihan Mereka untuk dilahirkan

Is it never their choice to come !

Konsep #18 : Perencanaan Keuangan

Concept #18 : Financial Planning

Pendapatan

Income

Unit Link
ILP

Belanja *Spend* / Tabungan *Save*	Tabungan *Save* / Belanja *Spend*	Tabungan *Save* / Investasi *Inv* / Belanja *Spend* (X) 3D	Asuransi T / I / Belanja *Spend*
Miskin *Poor*	Kekurangan *Lack*	Kemerdekaan *Independence*	

3D

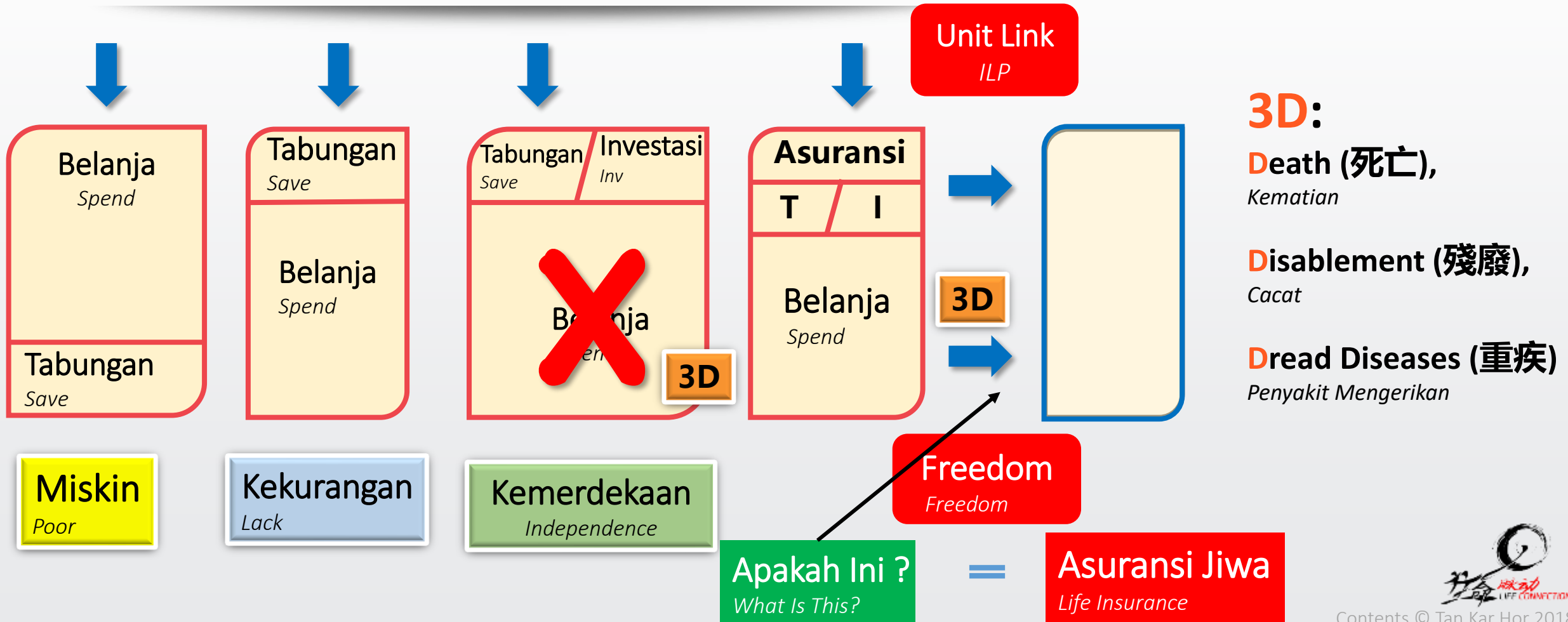
Freedom
Freedom

Apakah Ini ? *What Is This?* = Asuransi Jiwa *Life Insurance*

3D:

Death (死亡),
Kematian

Disablement (殘廢),
Cacat

Dread Diseases (重疾)
Penyakit Mengerikan

10 Tujuan Utama Asuransi Jiwa

The 10 Golden Purposes of LI

Dana Pensiun untuk hari tua

Retirement Fund for Old

(Bermartabat & Kebanggaan di hari tua)

(Ensure Dignity & Pride when old)

Usia tua adalah kepastian, tetapi cara Anda menjalani masa tua Anda adalah pilihan. Semakin awal rencana Anda untuk itu semakin baik Anda dapat menikmati periode akhir hidup Anda dengan bermartabat dan kebanggaan.

Old age is a certainty, but the way you live your old age is a choice. The earlier your plan for it the better you can enjoy the final period of your life with dignity and pride.

10 Tujuan Utama Asuransi Jiwa

The 10 Golden Purposes of LI

Dana Pengobatan saat Sakit

Medical Fund when Sick

(Pastikan Standar Hidup tidak terganggu oleh Penyakit)

(*Ensure Standard of Living do not impaired by Illnesses)*

Ini bukan hanya tentang biaya pengobatan, ini adalah tentang pilihan pengobatan dan kualitas hidup selama periode perawatan

It is not only about the medical expenses, it is about the choice of treatment and the quality of life during the treatment period。

10 Tujuan Utama Asuransi Jiwa

The 10 Golden Purposes of LI

3

Kelanjutan Cinta & Tanggung Jawab (Kepastian cinta untuk orang tercinta akan terus berlanjut bahkan ketika kita tidak ada)

Continuation of Love & Responsibility (Ensure the love for our love ones will carry on even when we are not around)

Ini adalah tentang menyediakan orang-orang tercinta kita dengan pilihan dan memastikan kualitas gaya hidup mereka 。Bahkan ketika Anda tidak ada dan juga tidak menghilangkan biaya hidup mereka untuk biaya medis Anda

It is about providing our love ones with options and ensure the quality of their lifestyles 。Even when you are not around and also not to deprive their living expenses for your medical costs

10 Tujuan Utama Asuransi Jiwa

The 10 Golden Purposes of LI

Generasi muda Terlindungi (Pastikan pendidikan anak-anak kita dan pertumbuhan masa depan mereka terlindungi)

The Youth is Protected (Ensure our children's education and their future growth are protected)

Ini adalah tentang memberi anak-anak Anda pilihan dan tidak tertinggal oleh yang lain sebagai akibat dari kehilangan pendapatan orang tua mereka. Juga untuk memastikan bahwa mereka dapat terus mengejar impian mereka bahkan ketika Anda tidak ada 。

It is about providing your children with options and do not lagging behind others as a result of losing their parent's income. Also to ensure that they can continue to pursue their dreams even when you are not around 。

10 Tujuan Utama Asuransi Jiwa

The 10 Golden Purposes of LI

Orang dewasa memiliki sesuatu untuk diandalkan (Tanpa Khawatir untuk maksimal membangun karir)

Adults have something to depend upon (Worry free to go all out to build career)

Menyediakan jaring pengaman yang memungkinkan orang dewasa untuk pergi bebas membangun karir mereka tanpa rasa takut dan khawatir karena mereka tahu mereka memiliki sesuatu untuk mendukung mereka jika sesuatu terjadi。

Provide a safety net that allows the adults to go all out to build their career without any fear and worry because they know they have something to support them if something were to happen。

10 Tujuan Utama Asuransi Jiwa

The 10 Golden Purposes of LI

Orang tua yang harus diurus
(Pastikan orang tua dirawat dengan baik bahkan ketika kita tidak ada)

Parents to be taken care (Ensure parents are well taken care even when we are not around)

Dalam banyak situasi, orang tua telah berkorban dengan menghabiskan dana pensiun mereka untuk anak-anak mereka. Oleh karena itu, sebagai imbalannya, sebagai anak-anak yang bertanggung jawab, kita harus memastikan bahwa jika sesuatu terjadi pada mereka, akan ada cukup dana untuk mengurus orang tua mereka untuk memastikan bahwa mereka dapat hidup bermartabat。

In many situations, parents have scarified themselves by spending their retirement fund for their children. Hence, in return, as responsible children, we must make sure that if anything were to happen to them, there will be enough fund to take care of their parents to ensure that they can live a dignify live。

10 Tujuan Utama Asuransi Jiwa

The 10 Golden Purposes of LI

7

Sumber Penghasilan saat Cacat
(Untuk memungkinkan penyandang disabilitas terus hidup dengan Kebanggaan & Bermartabat)

Source of Income when Disabled (To allow the disabled to continue living with Pride & Dignity)

Hal ini tidak hanya untuk memberikan sumber pendapatan kepada para nonaktif tetapi juga untuk memastikan mereka tidak menjadi beban bagi keluarga mereka dan juga kepada masyarakat

It is not only to provide source of income to the disables but also to make sure they do not become a burden to their families and also to the society。

10 Tujuan Utama Asuransi Jiwa

The 10 Golden Purposes of LI

Total Perencanaan Keuangan (Untuk mencapai Akumulasi Kekayaan, Penciptaan, Perlindungan & Distribusi)

Total Financial Planning (To achieve Wealth Accumulation, Creation, Protection & Distribution)

Satu-satunya solusi keuangan yang dapat membantu orang untuk mencapai tujuan keuangan mereka dengan aman melalui Akumulasi Kekayaan, Penciptaan Kekayaan, Perlindungan Kekayaan dan Distribusi Kekayaan

The only financial solution that can help people to safely achieve their financial goals through Wealth Accumulation, Wealth Creation, Wealth Protection and Wealth Distribution

10 Tujuan Utama Asuransi Jiwa

The 10 Golden Purposes of LI

Perlindungan Aset
(Pastikan aset tidak akan menjadi Kewajiban bagi keluarga)

Asset Protection (Ensure asset will not become Liability to family)

Pinjaman yang diambil untuk mengembangkan pendapatan di masa depan tidak pernah menjadi kewajiban sebagai gantinya itu adalah aset. Namun, saat yang mengambil pinjaman tidak ada, itu akan menjadi kewajiban tidak hanya untuk dirinya sendiri tetapi untuk keluarganya & orang-orang yang dicintainya. Asuransi adalah cara terbaik untuk memastikan bahwa pinjaman akan segera menjadi aset ketika situasi ini terjadi

Loan that taken to develop future revenues are never a liability instead it is an asset. However, the moment the one that took the loan not around, it will become a liability not only to himself but to his family & love ones. Insurance is the best means to make sure that the loan will immediately becomes an asset when this situation were to happen

10 Tujuan Utama Asuransi Jiwa

The 10 Golden Purposes of LI

10

Solusi Perencanaan Harta Kekayaan Paling Efektif

The Most Effective Estate Planning Solution

Solusi terbaik untuk memastikan distribusi kekayaan dan aset yang tepat dan juga untuk melakukan perencanaan warisan

The best solution to ensure a proper distribution of wealth and assets and also to do legacy planning

LIFE CONNECTION

Melihat ke Depan: Potensi Pasar

Looking Ahead : The Market Potential

Jawab pertanyaan berikut dengan jujur:

1. Menurut Anda, adakah masa depan yang cerah di bisnis asuransi jiwa?

2. Apakah setimpal saat Saya berkomitmen sepenuh hati di bisnis ini ?

3. Kalau Saya menggunakan usaha terbaik, sejauh apa Saya bisa sukses?

Contents © Tan Kar Hor 2018

Melihat ke Depan: Potensi Pasar

Looking Ahead : The Market Potential

Jawab pertanyaan berikut dengan jujur

4. Apa yang menjadi trend di masa mendatang dalam bisnis ini ?

5. Bagaimana pengembangan Agency di masa yang akan datang?

Contents © Tan Kar Hor 2018

Kenapa Orang tidak Bertahan ?

Why People Leave ?

01 Orang di posisi atas karena mereka tidak bisa melihat jauh kedepan
Top class people because cannot see the future

02 Orang hebat karena mereka tidak bisa menemukan tempat yang sesuai
Good people because cannot find the right platform

03 Orang normal karena tidak mendapatkan keuangan yang cukup
Normal people because of not enough monetary gain

04 Orang Gagal, menunggu untuk diterminasi
Failures waiting to be asked to leave

Saat Terbaik

The best Moment

Bagaimana Terciptanya Pasar

How market is Created

Pasar
Market

Permintaan Akan Solusi
Demands for Solution

Masalah
Problem

Resiko
Risk

Besar *Big*

Besar *Big*

Besar *Big*

Contents © Tan Kar Hor 2018

Pasar yang Potensial : 8 Resiko & 4 Peluang :

The Market Potential : The 8 Risks & 4 Opportunities:

Contents © Tan Kar Hor 2018

Pasar yang Potensial : 8 Resiko & 4 Peluang :

The Market Potential : The 8 Risks & 4 Opportunities:

Nilai dari Bisnis Asuransi Jiwa

Value of LIB

Apa nilai kunci yang bisa disuguhkan oleh pebisnis asuransi jiwa?

What are the Key Values that Insurance Entrepreneurs provide?

Kami adalah perencana kehidupan yang menyediakan : solusi LIFE untuk permasalahan SAD

We Are Life Planners that Provide : LIFE Solutions to SAD problems

- **Life Time Protection/*proteksi seumur hidup***
- **Income When Disabled/*Saat kehilangan pendapatan***
- **Financial Planning/*Perencanaan Keuangan***
- **Emergency Fund/*Dana darurat***

Sick/*Sakit*

Aging/*Usia Semakin Tua*

Death/ Disable *(Kematian/Cacat)*

Potensial Pasar B: Permintaan

The Market Potential B : The Demands

Barang Ditolak—Tidak mau membeli & mempengaruhi orang lain untuk tidak membeli

Reject Items—*Not Buy & Influence Others Not To Buy*

Opsional-Tergantung situasi, mungkin membeli hanya sedikit

Optional*-Depend On Situation May Buy A Little*

Contents © Tan Kar Hor 2018

Apa Produk yang Kita Jual

What Products Are We Selling

Tambahan-----Beli produk kecil bersamaan produk lainnya

Supplementary-----Buy A Little Together with Others Things

Kebutuhan------ Suka atau tidak suka, harus membeli

Necessity-----Whether like it or not will have to buy

Contents © Tan Kar Hor 2018

Evolusi

The Evolution

Berharga-----Sesuatu berharga yang bernilai tinggi

Valuable-----Precious With High Values

Kemewahan-----Simbol sebuah Status

Luxury-----A Symbol of Status

Contents © Tan Kar Hor 2018

Bagaimana Pemahaman Anda

What Is Your Understanding

Asuransi Jiwa & Perencanaan Keuangan?

Life Insurance & Financial Planning ?

Ditolak-----60an & 70an	***Reject*** ----- 60s & 70s
Opsional----80an	***Optional***---- 80s
Tambahan---90an	***Supplementary*** -----90s
Kebutuhan---Millenials	***Necessity***--- Millennial (2000s)
Bernilai----Hari Ini	***Valuable***----- *Today*
Kemewahan----Hari Esok	***Luxury***----- *Tomorrow*

Contents © Tan Kar Hor 2018

Kebutuhan Akan Asuransi Jiwa

The needs of Life Insurance

Probability

SAVING

Out Patient

(Ignore)

Hospitalization

Surgical
1

(Own Saving Or Help From FR)

Trend

Death

Estate Planning
1-2

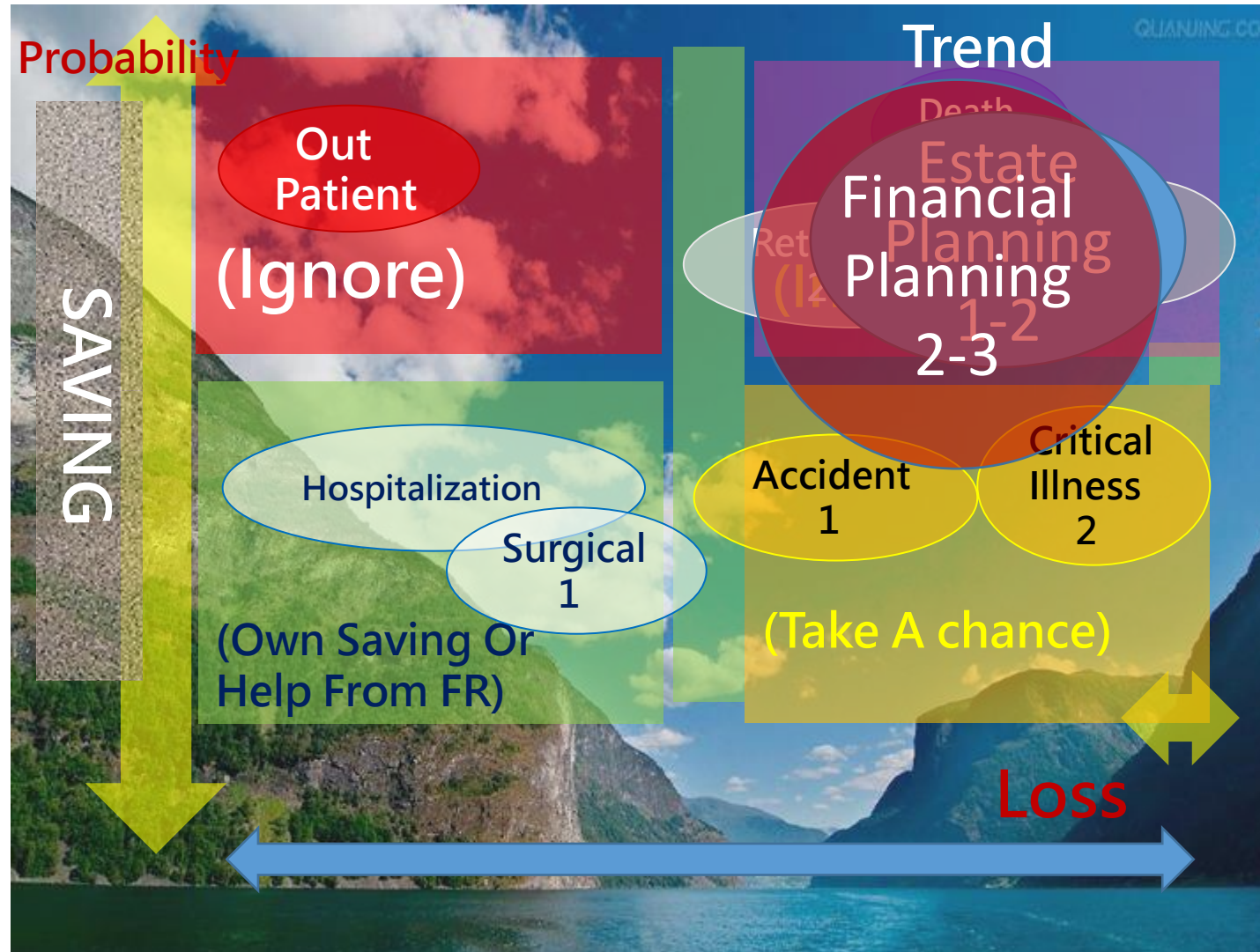
Financial Planning
2-3

Accident
1

Critical Illness
2

(Take A chance)

Loss

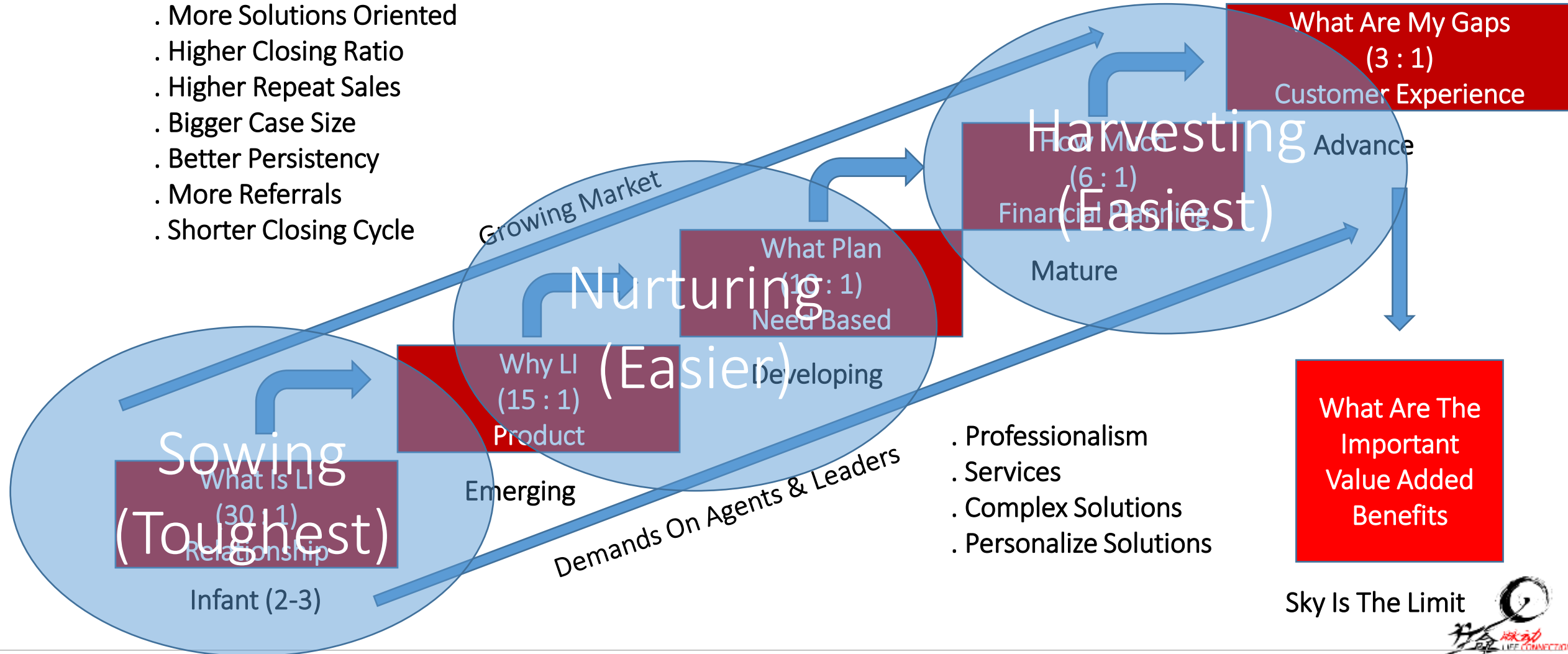
Translation on the next slide

Market Potential C : Evolution Of The Market

. More Solutions Oriented
. Higher Closing Ratio
. Higher Repeat Sales
. Bigger Case Size
. Better Persistency
. More Referrals
. Shorter Closing Cycle

. Professionalism
. Services
. Complex Solutions
. Personalize Solutions

What Are The Important Value Added Benefits

Sky Is The Limit

Contents © Tan Kar Hor 2018

Pasar Potensial C: Evolusi Pasar

. Lebih berorientasi kepada solusi
. Rasio closing lebih tinggi
. Repeat order lebih tinggi
. Case size lebih besar
. Persistensi lebih baik
. Mendapatkan banyak referal
. Shorter ClosingCycle

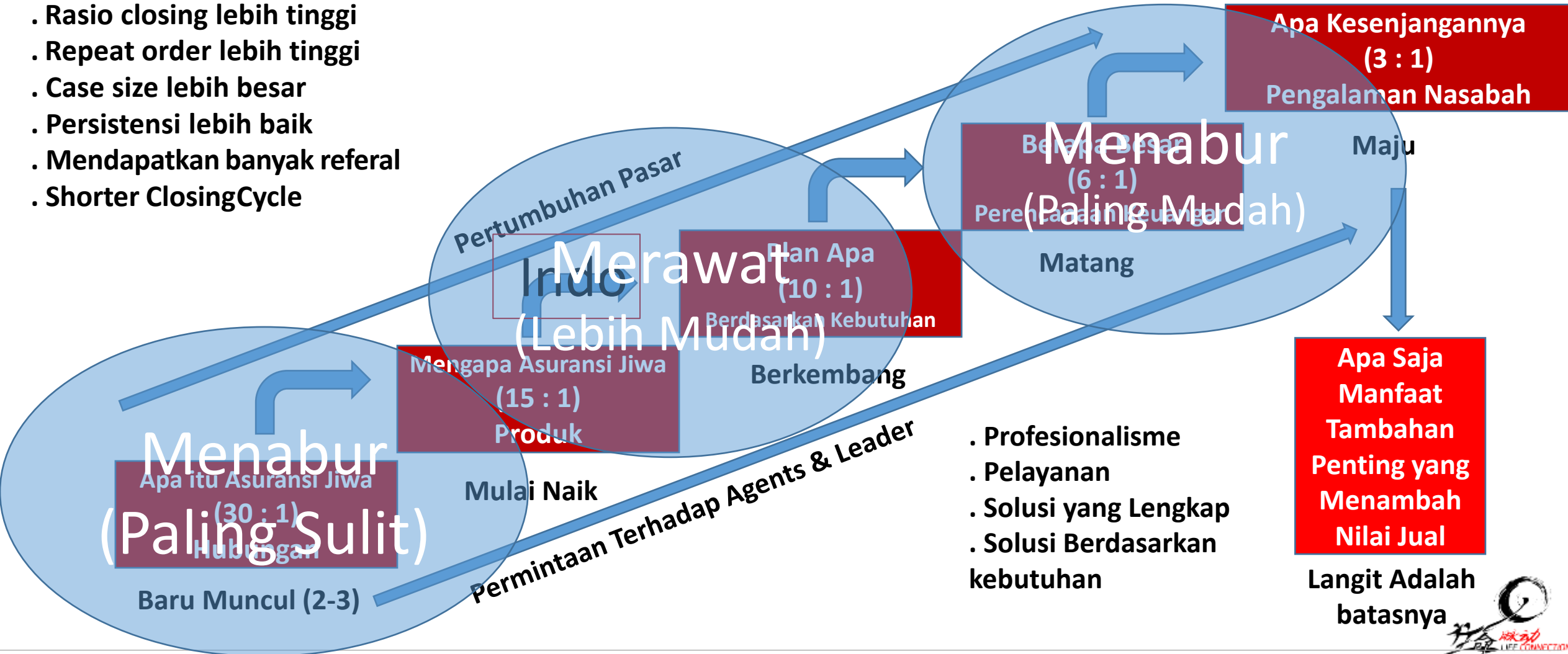
Berapa Besar
(6 : 1)
Perencanaan Keuangan
Menabur
(Paling Mudah)
Matang

Apa Kesenjangannya
(3 : 1)
Pengalaman Nasabah
Maju

. Profesionalisme
. Pelayanan
. Solusi yang Lengkap
. Solusi Berdasarkan kebutuhan

Apa Saja Manfaat Tambahan Penting yang Menambah Nilai Jual

Langit Adalah batasnya

Contents © Tan Kar Hor 2018

Pasar Potensial D : Keberlanjutan

Market Potential D : Sustainability

LIFE

LONG

Bisakah Asuransi Jiwa menjadi Bisnis Seumur Hidup Saya?

Can LIB Be My Life Long Business ?

Contents © Tan Kar Hor 2018

1. **Tingkat Penetrasi**

Penetration Rate

Terlepas Anda akan melakukan atau tidak, pasar akan tetap bertumbuh cepat

Regardless of whether you are going to do or not the market will Continue to grow at a fast rate

0%

Pasar Baru Muncul

Infant Market

(50thn)

10%

Pasar Mulai Naik

Emerging Market

(40thn)

50%

Pasar Berkembang

Developing Market

(60thn)

100%

Pasar Sudah Matang

Mature Market

(100thn?)

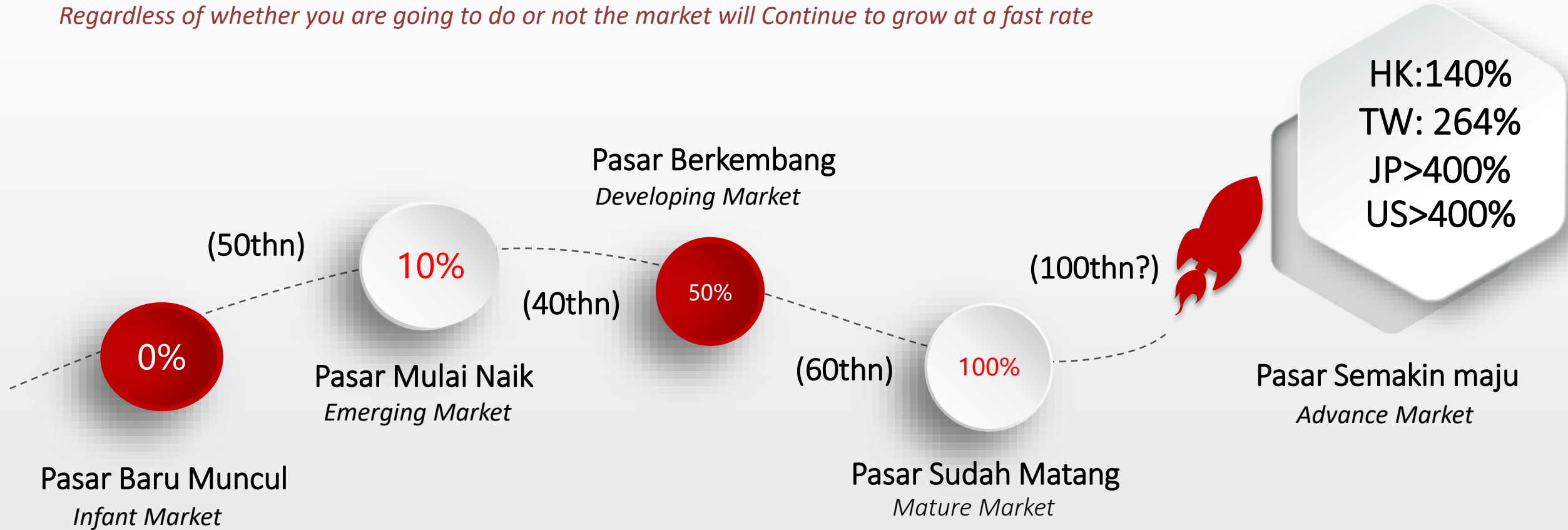
HK:140%

TW: 264%

JP>400%

US>400%

Pasar Semakin maju

Advance Market

2. Jumlah Polis per Jiwa

No of cases Per Life

Terlepas Anda melakukan atau tidak, pasar di Indonesia tetap akan membeli lagi dan lagi

Regardless of whether you are going to do or not Indonesia people will Continue to buy more & More

1-2

Kematian
Cacat
Death
Disable

(30Y)

3-4

D & D
H & S
Pengobatan
Medical

(40Y)

5-7

D & D
H & S
M & HEM
Tabungan & Inv
Tabungan & Inv

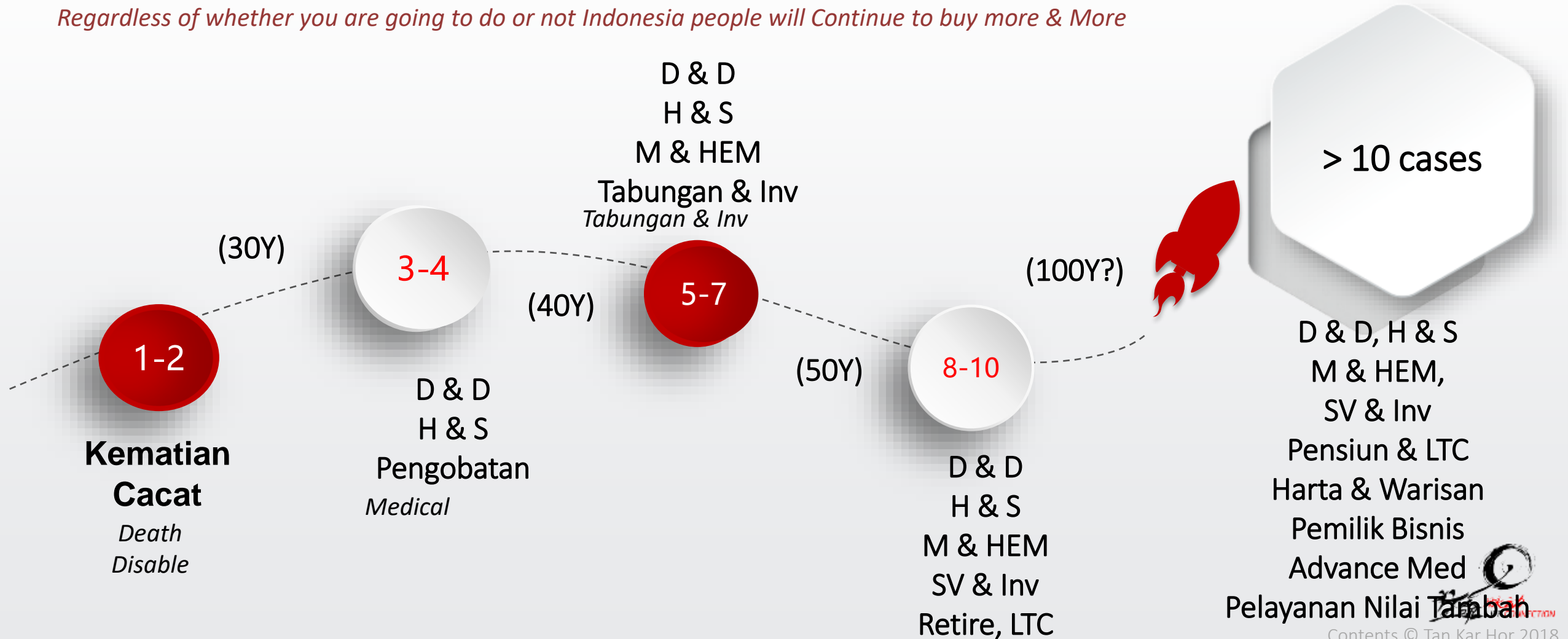
(50Y)

8-10

D & D
H & S
M & HEM
SV & Inv
Retire, LTC

(100Y?)

> 10 cases

D & D, H & S
M & HEM,
SV & Inv
Pensiun & LTC
Harta & Warisan
Pemilik Bisnis
Advance Med
Pelayanan Nilai Tambah

3. Anggaran Pendapatan perkapita

Budget Per Capita Income

05

Saya ingin memiliki solusi keuangan yang komprehensif (>20%)

I want to have a comprehensive Financial Solution (>20%)

04

Saya tidak tahu berapa yang harus Saya beli (15% - 20%)

I don't know how much should I Buy (15% - 20%)

03

Saya tidak tahu manfaat asuransi seperti apa yang harus saya beli (10% - 15%)

I don't know what insurance/Plan should I buy (10% -15%)

02

Saya tidak tahu kenapa harus membeli asuransi jiwa (6% - 10%)

I don't know why should I buy Life Insurance (6% - 10%)

01

Saya tidak tahu apa itu asuransi jiwa (3% - 5%)

I don't know what is Life Insurance (3% - 5%)

4. Jumlah Rasio Agen Sejati

No of Real Agent's Ratio

01	Total Jumlah Agen (100%) *Total no of agent (100%)*	65 :1
02	Total Agen Aktif (30%-50%) *Total Active agents (30%-50%)*	130 :1
03	Total Agen Sejati aktif (aktif lebih dari 6 bulan (8%-10%) *Total Real Agent (Active more than 6 months (8%-10%)*	657 :1
04	Agen produktifitas tinggi kelas dunia (MDRT 2%-3%) *Highly productive World Class Agent (MDRT 2%-3%)*	2,190 :1

Taiwan : Populasi 23M, Agent 350,000

Taiwan : Population 23M, Agent 350,000

Titik jenuh ?

Saturation

Normal *Nomal*	**Kebutuhan** *Necessity*	**Asuransi** *Insurance*
Pasar : 100, 30 membeli, Potensi Pasar : 100 – 30 = 70	Pasar : 100 30 membeli Potensi Pasar : 100 – 30= 100	Pasar :100个 30 membeli Potensi Pasar : 100 – 30=>130

No **Limit**

Harus membeli

Mengerti, akan membeli lagi

Nilai sebenarnya : EV (Nilai yang Tertanam)

The True Value : EV (Embedded Values)

Saving Plan : 100M

Tahun 1 : Total Pengeluaran 130%

Year 1 : Total exp 130%

Kerugian : 30jt

Lost : 30 M

Kenapa tetap mendorong Agen untuk berjualan?

Why still encourage agent to sell?

Rencana tabungan : 100jt

Saving Plan : 100M

20 thn discounted back: EV 60%

20 yrs discounted back : EV 60%

Keuntungan : 60jt

Profit : 60M

Ini bisnis yang luar biasa

Is a great business

Translation on the next slide

EV For Agent's Clients

Assumptions

. 25 yrs, Persistency:100%
. Per Client's life time :10-12 policies, On ave: 5 from you
. Every Satisfied Client intro 25 prospects, Convert into 5 cases
. Case Size : US500
. Base on 100 clients per unit

Future cases:100 C X 5P = 500 Policies
Referrals : 100C x 5C x 5 P =2500 Policies
Total Prem : 3,000P x US500 = US 1,500,000
Total EV : US 1.500,000 x 90% = US 1,350,000
200 C: US 1,350,000 x 2 = US 2,700,000
25yr Ave : US 2,70,000/25 = RM108,000

Total EV with 3,000 Clients
3,000/100 x 1,500,000 = US 45,000,000
O/R (15%)
Total Agency's EV : **US 6,750,000**

No. In Red If You Develop It Well

It has yet to include those become your COR or Agents

Contents © Tan Kar Hor 2018

EV untuk Nasabah Agent

Asumsi

. 25 thn, Persistensi:100%
. Sepanjang hidup Nasabah :10-12 polis, Rata-rata: 5 dari Anda
. Nasabah yang puas merefrensikan 25 prospek, menghasilkan 5 polis
. Case Size : Rp7.000.000
. Berdasarkan 100 Nasabah perUnit

Yang diwarnai merah adalah angka yang Anda dapat jika mengembangkan bisnis dengan benar

Cases mendatang :100 C X 5P = 500 Polis
Refrensi : 100C x 5C x 5 P =2500 Polis
Total Premi : 3,000P x 7jt = Rp2,1M
Total EV : Rp2,1M x 90% = Rp1,8
300 C: Rp1,8M x 3 = Rp5,4M
25 thn Rata-rata : Rp5,4M/25 = Rp216.000.000

Total EV with 10,000 Clients
10,000/100 x Rp2,1M = Rp215M
O/R (15%)
Total Agency's EV : **Rp32,3M**

Itu belum termasuk yang akan menjadi Agent atau COR Anda

Contents © Tan Kar Hor 2018

Nilai dari Seorang Nasabah yang Puas dalam Membangun Agency

The Values Of A Satisfied Client In Agency Building

- Orang terbaik untuk mengiklankan diri Anda *The best person to advertise for you*
- Satu dari setiap 25-30 nasabah yang puas dapat direkrut sebagai Anda
  Every 25 – 30 satisfied clients can recruit 1 as your agent
- Setiap tahun, dari 12-15 nasabah yang puas akan mereferensikan 1 rekrutan potensial bagi Anda *Every year every 12 – 15 satisfied clients will refer one potential recruit for you*
- COR terbaik : Nasabah yang puas = Percaya Anda + Percaya Produk + Percaya Perusahaan *The best COR : Satisfied Client = Trust You + Trust The Product + Trust The Company*

Contents © Tan Kar Hor 2018

5. New Normal Pasca Covid 19

The New Normal Post Covid 19

Jiwa & Resiko Sakit

Life & Health Risks

Resiko keuangan

Financial Risks

Resiko Pengangguran

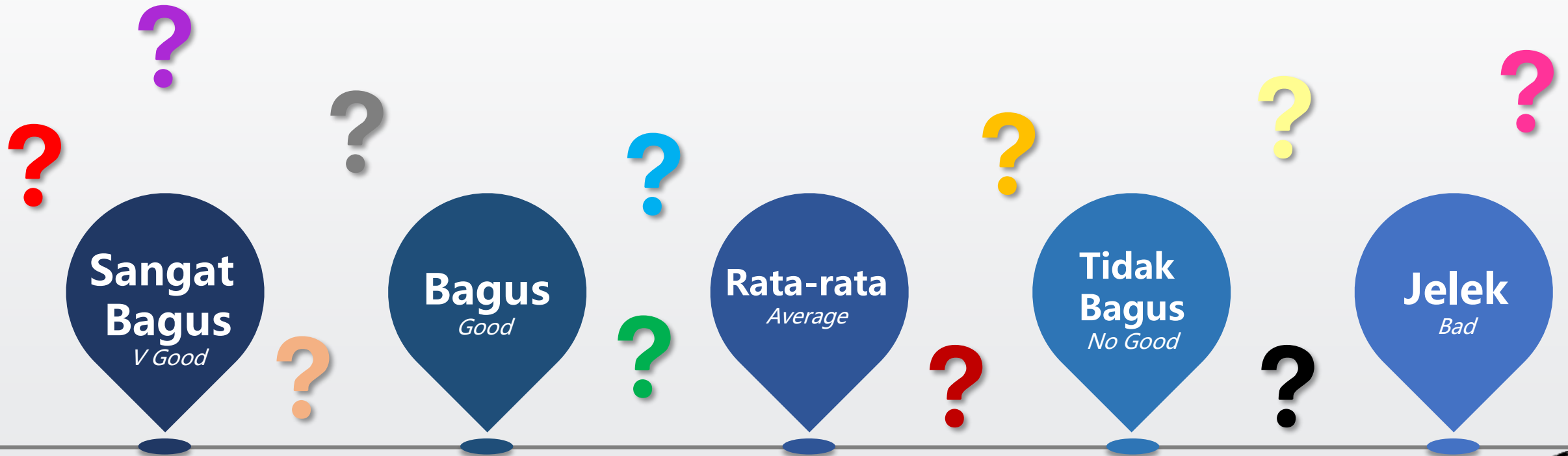
Unemployment Risks

Siapa lagi yang bisa memberikan solusi efektif selain asuransi jiwa?

Who else can provide more effective solution than Life Insurance ?

Contents © Tan Kar Hor 2018

Bagaimana Anda Melihat Potensi Pasar?

How Do You See The Market Potential ?

Dapatkah Anda Melihat Potensi Besar

Can You See The Big Potential

Kebutuhan yang besar
Big Needs

Biaya Hidup Tinggi, Kesehatan hari tua & Pendidikan
High Expenses
Living, Medical
Old age & Educ

S/A Rendah
Penetrasi Rendah
Salary Rendah
Low S/A
Low Penetration
Low Salary

Kesenjangan Besar
Big Gap

Peluang Besar Untuk S & R
Huge Opportunity For S & R

Segera Bukan pilihan tetapi suatu keharusan!
Soon Is not an option but a must !

Tingkat Tabungan Tinggi (>30%)
High Saving Rate (>30%)

Kelompok Usia Tua
Keluarga Kecil
teknologi
Aging Society
Small Family
Technology

Keterjangkauan
Affordability

Dapatkah Anda Lihat
Can you See

Penutupan Penjualan Yang lebih baik
Better closing

Adalah Sebuah Bisnis

Is A Business

Waralaba *Franchise*:

- ☺ **Modal yang minim** *Small Capital*
- ☺ **Merk Dagang** *Brand*
- ☺ **Panduan secara Profesional** *Professional Advice*
- ☺ **Pelatihan** *Training*
- ☺ **Produk berkualitas** *Quality Products*
- ☺ **Posisi Pasar yang jelas** *Market Positioning*
- ☺ **Sistem** *System*
- ☺ **Dukungan** *Support*

ABC

✓+

✓+

✓+

✓+

✓+

✓+

✓+

✓+

Mengapa >90% Bisnis Waralaba Sukses

Why >90% Franchise Business Succeed

LIFE CONNECTION

Studi LIMRA

LIMRA’ s Study

Industri manakah yang dapat memenuhi semua 5 Kriteria ini?

Which are the industries that can meet all these 5 Criteria ?

Formula Sukses

Success Formula

Dapat Dikontrol

Can Control

Presentasi Per Hari
Pre Per Day

X

Hari Per Minggu
Day Per Week

X

Minggu Per Tahun
Week Per Year

Dapat Mempengaruhi

Can Influence

Rasio Closing
Closing Ratio

X

Premi Per Polis
Premium Per Case

Formula Sukses Tahun 1 - 3

Success Formula Year 1 - 3

Presentasi Per Hari
Pre Per Day
3

X

Hari Per Minggu
Day Per Week
5

X

Minggu Per Tahun
Week Per Year
48

Rasio Closing
Closing Ratio
0.10

X

Premi Per Polis
Premium Per Case
5,000,000

360,000,000

LIFE CONNECTION

Formula Sukses Tahun 3 - 4

Success Formula Year 3 - 4

Presentasi Per Hari
Pre Per Day
3

X

Hari Per Minggu
Day Per Week
5

X

Minggu Per Tahun
Week Per Year
48

Rasio Closing
Closing Ratio
0.15

X

Premi Per Polis
Premium Per Case
6,000,000

648,000,000

Formula Sukses Tahun 5 & Seterusnya

Success Formula Year 5 & Onwards

Presentasi Per Hari *Pre Per Day*		Hari Per Minggu *Day Per Week*		Minggu Per Tahun *Week Per Year*
3	X	5	X	45

Rasio Closing *Closing Ratio*		Premi Per Polis *Premium Per Case*
0.20	X	7,200,000

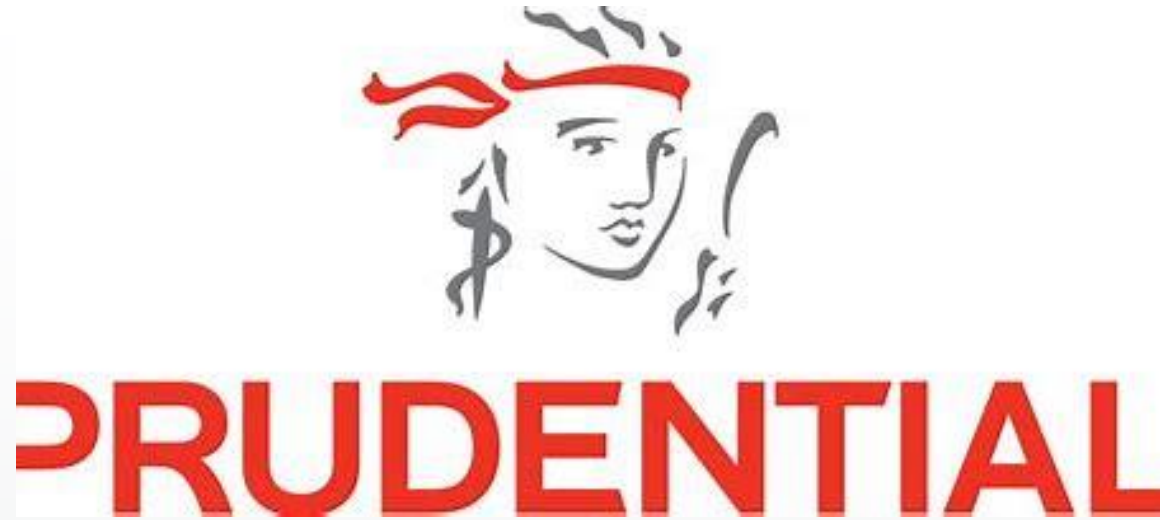
972,000,000

LIFE CONNECTION

Mengapa Prudential

Why Prudential

Mengapa Agency Saya

Why My Agency

1. We are the No.1 /Most dynamic Agency in Indonesia
2. We believe in building 3P (Professional, Productive, Purpose) agents
3. We are the most professional with Pro Qualification
4. We develop Lady's Power
5. We are the best Young Generation Team
6. We Develop US100K earners
7. We are small but the most dynamic
8. We are determined to build WCA

Imunisasi

Immunization

Sebagai orangtua, apa yang dapat kita lakukan untuk bayi yang baru lahir dalam 6 bulan pertama?

As parents, what will we do for a new born baby in the first 6 months ?

Vaksinasi

Vaccination

Agen baru seperti bayi baru lahir, apakah kita memberi mereka vaksinasi yang diperluka untuk melindungi mereka sehingga mereka memiliki kesempatan yang lebih baik untuk tumbuh menjadi agen yang produktif

A new agent is like a new born baby, are we giving them the necessary vaccination to protect them so that they have a better chances to grow to be a productive agent?

But Vaccination is painful to the baby and needs a lot of times and care by the parents. This by itself is a selection process

But vaccination is painful to the baby and needs a lot of times and care by the parents. This by itself is a selection process

LIFE CONNECTION

Kebenaran

The 10 Truths

1

Sama seperti bisnis atau karir lainnya, jika Anda ingin sukses, Anda harus focus dan meluangkan waktu & tenaga. Kalau ada yang mengatakan kamu bisa santai dan mudah serta tetap berhasil di LIB, jangan Anda percaya

Just like any other businesses or careers, if you want to be successful, you have to be focus and put in the time & efforts. If someone tells you that you can relax & easy and still make it in LIB, don't believe him.

2

Penolakan adalah hal yang normal dan bagian dan hadiah dari permainan. Anda harus menyadari bahwa penolakan bukan karena prospek tidak menyukai Anda, hal itu berarti mereka membutuhkan tambahan informasi. Meskipun pada akhirnya mereka memutuskan untuk menolak proposal Anda, mereka hanya menolak konsep namun bukan menolak Anda.

Rejection is normal & is part and parcel of game. You must realize that rejection is not because the prospects don't like you, it just means they need more information. Even at the end they decided to reject your proposal, they just reject the concepts not you.

Kebenaran

The 10 Truths

3

Bahkan Agen yang paling sukses di dunia ini pun mengahadapi penolakan. Tidak semua akan membeli dari Anda bagaimana baiknya Anda menjelaskan. Junjung tinggi semangat SW-SW-SW, selanjutnya. Kenyataannya, penolakan yang dihadapi bisnis lain bisa lebih dari kita. Dalam LIB, kuncinya adalah konsisten menindak lanjuti. 10-15% akan membeli dalam waktu 14 hari, 15% lagi dalam 3 bulan kedepan jika Anda rajin menindaklanjuti. 20% lagi dalam 24 bulan kedepan.

Even the most successful agent in this world encounters rejections. Not every one will buy from you no matter how well you present. Uphold the spirit of SW-SW-SW, Next. In fact, the rejection faced by any other businesses could be more than us. In LIB, the key is consistent follow up. 10-15% will buy within 14 days, another 15% will in the next 3 moths if you follow up diligently. Another 20% will in the next 24 moths.

Jangan takut mendekati prospek Anda. Yang paling buruk mereka mengatakan “tidak” kepada Anda. Namun, anda harus senang mengetahui bahwa mereka lebih takut kepada Anda ketimbang Anda “takut” kepada mereka. Jadi nikmati proses dari pendekatan.

Don’t be afraid of approaching your prospects. The worst case is they say “no” to you. However, you should be happy to note that they are more “afraid” of you than you “afraid” of them. So enjoy the prospecting process.

Kebenaran

The 10 Truths

5

Persiapkandiri Anda ketika Anda bergabung dalam bisnis ini, kebanyakan kerabat dan teman akan menghindar/menjauh dari Anda. Hal tersebut normal. Mereka melakukan hal tersebut bukan karena Anda bergabung dengan LIB namun karena mereka tidak yakin seberapa serius Anda dalam bisnis ini. Jika Anda dapat membuktikannya kepada mereka bahwa Anda akan professional dan jangka Panjang di bisnis ini, selanjutnya mereka akan kembali lagi kepada Anda.

Be prepared that when you first joined the business, it seems like most of your relatives and friends will run away from you. It is normal. They do that not because of you joining the LIB but more so because they are not sure how serious you are in this business. If you can prove it to them that you will be professional and long in this business, one after next they will come back to you.

6

Pelanggan jarang sekali datang kekantor untuk membeli Asuransi Jiwa. Setelah lebih dari 2 abad, asuransi tetap diperlukan untuk di jual. Jadi anda harus menyiapkan diri utnuk keluar dan bertemu prospek setiap hari

Rarely customers will come to the office to buy Life insurance. After more than 2 centuries, Insurance still needs to be sold. So you must prepared to go out to meet prospects every day.

Kebenaran

The 10 Truths

7

Penjualan Asuransi Jiwa sama seperti bisnis lainnya, Pendapatan Anda berbanding lurus dengan produktivitas Anda. Jadi selalu focus pada aktivitas yang berkaitan dengan aktivitas.

Life insurance selling is just like any other businesses, your income is in direct proportion to you productivity. So always focus on productivity related activities.

8

Sangat wajar prospek Anda tidak muncul untuk janji temu. Mereka melakukan ini bukan karena mereka mengabaikan Anda, namun karena mereka masih belum menyadari pentingnya Asuransi Jiwa untuk dirinya dan keluarganya. Sadarilah bahwa sebagai Agen yang baik, Anda tidak memerlukan 500 polis dalam setahun, kenyataannya jika Anda berproduksi 50-100 polis setahun, Anda termasuk baik.

It is normal for your prospects not turning up for the appointments. They do this is not because they ignore you, it is because they still don't realize the important of life insurance to him and this family. Be aware that as a good agent, you do not need 500 cases a year, in fact if you can produce 50-100 cases a year, you are considered as good.

Kebenaran

The 10 Truths

9

Sadarilah bahwa terlepas dari latar belakang prospek Anda, Anda adalah ahli asuransi jiwa karena Anda telah mengikuti pelatihan berjam-jam. Anda pasti memiliki sesuatu yang baik untuk ditawarkan kecuali Anda tidak memperhatikan di kelas.

Be aware that regardless of the background of your prospects, you are the expert in Life insurance, because you have attended many hours of trainings. You certainly have something good to offer, unless you didn't pay attention in the class.

10

Prospek Anda akan selalu menginginkan untuk bicara tentang pengembalian investasi. Anda harus selalu tetap focus kepada perlindungan dan solusi tabungan jangka Panjang.

Your prospects will always want to talk about the investment return. You should always remain focus on Protection & Long term saving solutions.

Poin Utama Pembelajaran

Key Learning Points

Apa Poin Utama yang Anda ambil di Unit 3 ini (Satu Pernyataan Kesimpulan):

What are your key take away in this Unit 3 (One Statement of Conclusion):

1.________________________________ 2. ______________________________

3.________________________________ 4. ______________________________

5.________________________________ 6. ______________________________

7.________________________________ 8. ______________________________

Konsep Kunci untuk Dipahami

Key Concepts To Comprehend

1. Diskusikan dengan detil dengan peserta tentang pentingnya dan manfaat Retensi (mempertahankan Agen)

   Discuss in detail with the Participants on the important & Benefits Of Retention

2. Periksa angka Retensi mereka saat ini

   Check their Current Retention Rate

3. Dua periode kritikal di mana kebanyan rekrutan potensial “mati”

   The 2 Critical periods that most prospective recruits “die”

4. Proses EPS untuk meningkatkan angka Retensi

   The EPS Process in improving the Retention rate

Contents © Tan Kar Hor 2018

Konsep Kunci untuk Dipahami

Key Concepts To Comprehend

5. Apa saja 6 hal yang harus dipersiapkan dari kandidat potensial sebelum menandatangani kontrak keagenan

   What are the 6 subjects to prepare the potential candidates before signing the agent's contract

6. Pemahaman mendalam tentang 10 Tujuan Utama dan 18 Konsep SEE

   Thorough understanding of 10 Golden Purposes & 18 SEE Concepts

7. Pastikan mereka dapat menjelaskan tentang keunikan Prudential

   Make sure that they are able to explain the Uniqueness of Prudential

8. Identifikasikan keunggulan kometitif dari agency mereka

   Identify the competitive advantages of their Agencies

Contents © Tan Kar Hor 2018

Agency Transformation Program

(The Essentials Of Building World Class Agency)

Awal yang Benar = Kuat + Awal yang Sehat

Right Start = Strong+ Healthy Start

By Tan Kar Hor

讲师：陈嘉虎

Semua orang bersemangat membangun gedung bertingkat tinggi, tetapi kebanyakan orang tidak memiliki kesabaran untuk meletakkan fondasi yang kuat

Everyone is excited about building the highrise building, but most people do not have the patient to lay a strong foundation

Tujuan

Objectives

Diakhir sesi, anda akan memahami:

By end of the session, you will understand:

1. Apa itu Awal yang benar
   What Is Right Start

2. Pentingnya Awal yang benar
   The Important Of Right Start

3. Pentingnya KASH dalam 90 hari pertama
   The essential KASH For The First 90 Days

4. Pentingnya 90 hari pertama
   The Important Of First 90 Days

Formula untuk Sukses

Success Formula

Presentasi dalam sehari

Pre Per Day

X

Hari dalam seminggu

Day Per Week

X

Jumlah Minggu dalam Setahun

Week Per Year

Rasio Closing

Closing Ratio

X

Premi per-Polis

Premium Per Case

Untuk menjadi MDRT

To Be MDRT

Pengembangan 90 hari pertama

The 1st 90 Days Development

90 Hari Pertama Seorang Agen Tentukan Kinerja Seorang Agen Selama Sisa Kariernya

The 1st 90 Days Of An Agent Determines The Performance Of The Agent For The Rest Of His Career

Awal yang Baik Adalah Setengah Keberhasilan

Good Start is Half The Success

Kesalahan-kesalahan umum:

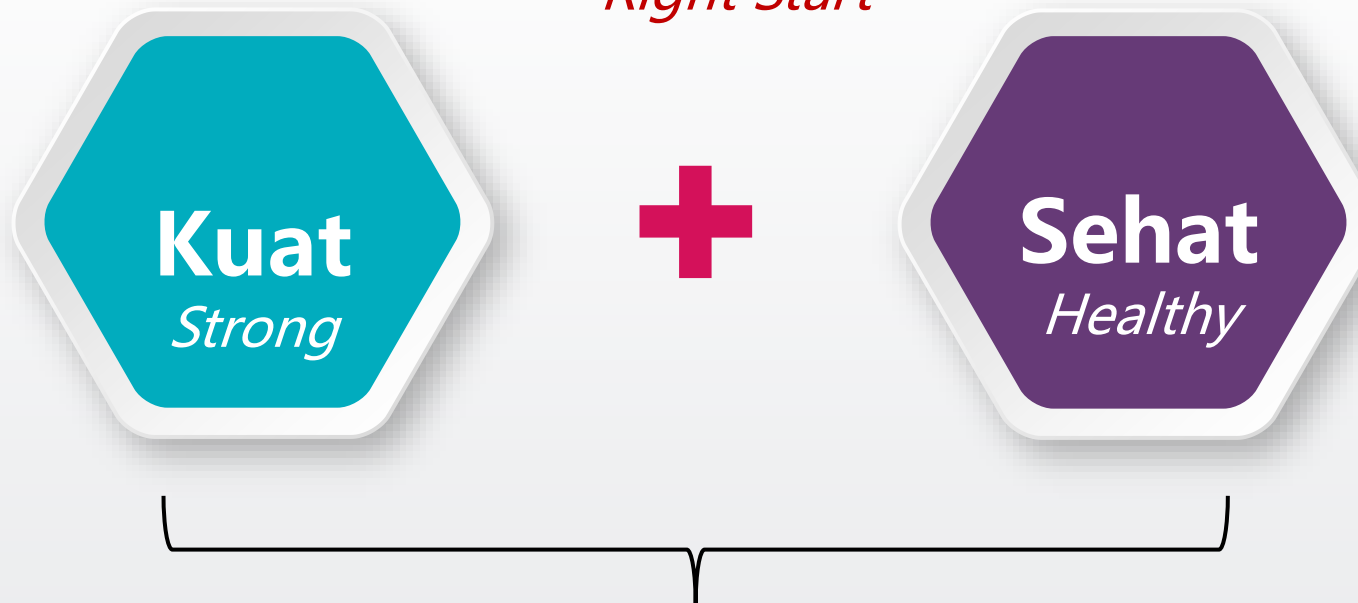
The Common Mistakes:

- Informasi Berlebihan
- *Information Overloaded*
- Fokus Hanya Pada Pasar Alami
- *Focus Only On Natural Market*
- Mengatur Standar Rendah
- *Set Low Standards*
- Tidak Dipersiapkan dengan Baik Untuk Masuk Pasar
- *Not Well Prepared For Market Entry*
- Kurangnya Bangunan Kebiasaan yang Tepat
- *Lack Of Right Habit Building*
- Kurang Fokus Membangun Rasa Memiliki
- *Lack Focus On Building Sense of Belonging*

Awal Yang Tepat Akan Memastikan Kesuksesan Jangka Panjang

Right Start Will Ensure Long Lasting Success

Menghadapi Masa Perkembangan Kritis

Overlook Critical Development Period

Perlu Keduanya Untuk Memastikan Kesuksesan Yang Berlangsung Lama

Need Both To Ensure Lasting Success

3 Mitos

3 Myths

1. Saat agen baru setuju untuk bergabung, selesai kesepakatan
   The moment new agent agrees to join, done deal

2. Menyerahkan tugas kepada "Pengasuh" atau "Sekolah"
   Surrender the duty to "Care Taker" or "School"

3. Mengabaikan dasar bangunan
   Neglect The Foundation building

Agen baru seperti bayi yang baru lahir, mereka rentan bahkan untuk beberapa tantangan kecil. Lebih lanjut, banyak dari mereka mengadopsi sikap melihat & melihat. Oleh karena itu ini adalah periode yang paling penting untuk memberi mereka perhatian ekstra

New Agents are like newborn baby, they are vulnerable even to some small challenges。 Furthermore, many of them are adopting a look & see attitude. Hence this is the most crucial period to provide them with extra attention

Prinsip-prinsip Penting

Key Principles

Konsep 6 R

6 R Concept

1.
Relevasi
Relevant

2.
Kondisi Pasar Riil
Real Market Situation

3.
Role play
Role Play

4.
Penglangan
Repetition

5.
Referensi
Referral

6.
Sikap Mental yang Kuat
RMA :
Right Mental Attitude

I Am MDRT

Pengetahuan
Knowledge

Note: This program do not intend to cover the common knowledge that Premier Academy will do

Knowledge

Saya yakin semua perusahaan memiliki program pelatihan yang kuat untuk memberikan pengetahuan yang diperlukan oleh agen baru. Oleh karena itu pada subjek ini, saya hanya akan memberikan beberapa pengetahuan penting yang akan melengkapi apa yang telah diajarkan

I am sure all companies possess robust training programs to impart the knowledge required by new agents. Hence on this subject, I will only provide some important knowledge that will supplement what have already taught。

LIFE CONNECTION

1. Apa itu Asuransi Jiwa (Konsep Dasar Resiko)

What Is Life Insurance (Risk Base Concept)

Ini adalah solusi LIFE yang membantu orang untuk menyelesaikan dampak yang diciptakan oleh masalah SOLD dengan lebih baik

It is **LIFE** solutions that helps people to better resolve the impacts created by **SOLD** problems

Apa satu Kata Kunci yang paling penting?

What is the one Key Word most important ?

Nilai-nilai Bisnis Asuransi Jiwa

Values Of LIB

Nilai-nilai Utama apa yang disediakan oleh pebisnis Asuransi ?

What are the Key Values that Insurance Entrepreneurs provide?

Kami adalah perencana kehidupan yang menyediakan : solusi LIFE untuk permasalahan SOLD

We Are Life Planners that Provide : LIFE Solutions to SOLD problems

- **L**ife Time Protection/ ***proteksi seumur hidup***
- **I**ncome When Disabled/ ***Saat kehilangan pendapatan***
- **F**inancial Planning/***Perencanaan Keuangan***
- **E**mergency Fund/Dana Darurat

- **Sick/sakit**
- **Old/usia tua**
- **Living/kehidupan**
- **Death/kematian**
- **Disable/Cacat**

LIFE CONNECTION

Contents © Tan Kar Hor 2018

The No.1 Purpose Why Insurance Is Created

Membantu orang dalam menangani resiko ICE

To Help People To Manage The "ICE" Of Risks

. Dampak/Impacts

. Akibat/Consequences

. Pengaruhnya/Effects

Makin besar Resiko Makin besar kebutuhan akan asuransi Jiwa maka lebih besar kesempatannya

The Bigger The Risk The Bigger The Need For Life Insurance Hence The Bigger The Opportunity

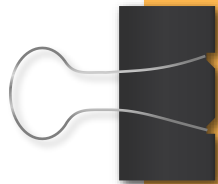
Orang melihat Resiko (Covid 19) sebagai krisis

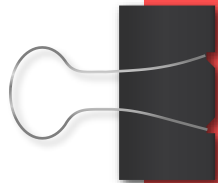
Kita melihat resiko (covid 19 sebagai peluang

People See Risks (Covid 19) As Crisis

We See Risks (Covid 19) As Opportunity

Contents © Tan Kar Hor 2018

2. Prinsip Dasar / *The 2 Fundamental Principles*

Sebuah Risiko Bukanlah Risiko Jika Seseorang Tahu Cara Mengelolanya Dengan Baik.

A Risk Is Not A Risk If One Knows How To Manage It Well

Kami Tidak Menjual Produk Tapi Menawarkan Solusi & Layanan Untuk Mengelola ICE Risiko.

We Are Not Selling Products But Offering Solutions & Services To Manage The ICE Of Risks.

Ingat : Kita tidak sedang menjual, tetapi membantu orang untuk memiliki solusi yang sesuai dalam menyelesaikan masalah mereka

Remember : We are not selling, but helping people to buy the most appropriate solution to solve their problem

Contents © Tan Kar Hor 2018

Bagaimana Asuransi Jiwa menangani Resiko

How LI Deals With Risks

1. Mencegah/ Prevention
2. Menghindari/Avoidance
3. Mengelola/ Managing
4. Mengurangi/ Reducing
5. Memindahkan/Transfer

Mengurangi “**ICE**”
Yang diakibatkan oleh Resiko

> Impacts

> Consequences

> Effects

Resiko yang Seperti Apa

What Kind Of Risks

Risk		Benefit
Resiko Kematian *Mortality Risk*	→	Manfaat Kecelakaan, Kematian & Cacat *Accident , Death & Disablement Benefits*
Resiko Kesehatan *Health Risk*	→	Rawat Inap & Operasi, Pengobatan & Kondisi Kritis *H&S, Medical & CI*
Resiko keuangan *Financial Risk*	→	Tabungan Jangka Panjang, Investasi *LT Saving, Investment*
Resiko Umur Panjang *Longevity Risk*	→	Masa Pensiun & Biaya hari Tua *Retirement & LTC*

Apa Saja Resiko di masa Yang Akan Datang ?

What Risks In The Future ?

Contents © Tan Kar Hor 2018

Resiko – Resiko Baru

New Risks

Resiko Warisan
Legacy Risk

Pelestarian Kekayaan,
Kegiatan Amal, Distribusi Warisan
Wealth Preservation, Charity, Estate Distribution

Resiko Arus Keuangan
Cashflow Risk

Pajak/Hutang,
Pengeluaran lain-Lain
Tax/Debts, Various Expenditures

Resiko Perawatan Medis

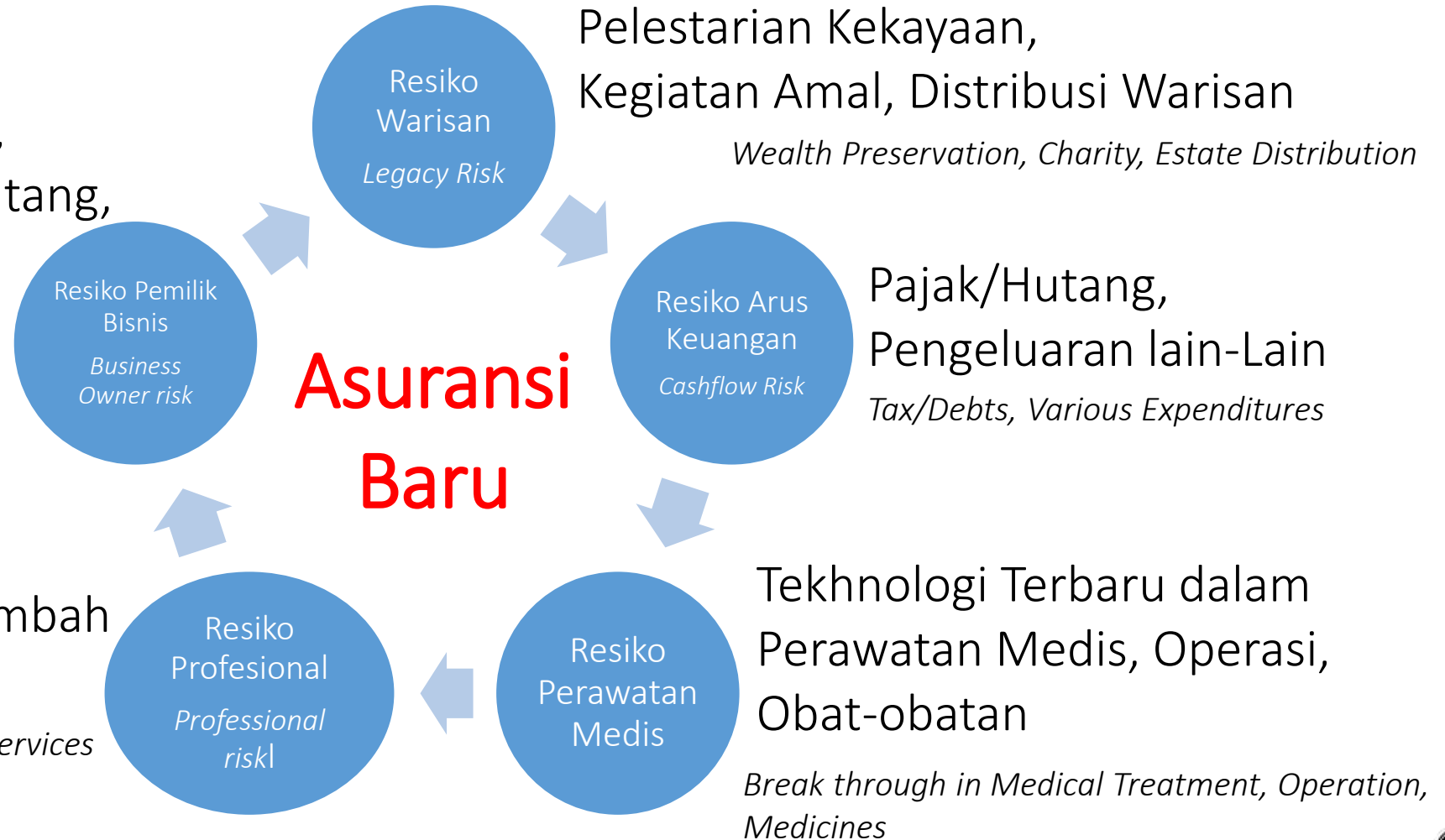
Tekhnologi Terbaru dalam Perawatan Medis, Operasi, Obat-obatan
Break through in Medical Treatment, Operation, Medicines

Resiko Profesional
Professional riskl

Pelayanan Nilai Tambah Terbaru
Newly Developed Value Added Services

Resiko Pemilik Bisnis
Business Owner risk

Orang Kunci, Kemitraan, Penyimpanan, Pajak, Hutang, Branding
Key Man, Partnership, Retention, Tax, Debts, Branding

Asuransi Baru

Resiko Pekerjaan

Employment Risk

Kehilangan Pekerjaan

Disappearing of Jobs

Masa Berkarir semakin pendek

Shorten of Career Cycle

Resiko Dunia Kerja

Pekerjaan yang Tergantikan

Replacement of Jobs

Usia Pensiun yang diperpanjang

Extension of Retirement age

Persaingan

Competitions

Kecerdasan Buatan

Artificial Intelligence

3 Hal Baru yang disebabkan oleh Resiko

The 3 Unprecedented Risks Created

Resiko Kehidupan & Kesehatan

Life & Health Risks

Resiko Keuangan

Financial Risks

Resiko Pengangguran

Unemployment Risks

Dapatkah Bisnis Asuransi Jiwa Membantu Mengurangi Dampak-Konsekuensi-Akibat

Can Life Insurance Business Help To Reduce The ICE ?

Contents © Tan Kar Hor 2018

Tugas Seorang Agent Asuransi

The Duty Of An Agent

Tugas Kita untuk :

It is our duty to :

1. Berlomba dengan resiko, melihat siapa yang memasuki pintu Nasabah lebih dulu.

   Race with risks , see who enters the door step of the customers first

2. Bertarung melawan resiko, tidak mengizinkan lolos dari proteksi yang sudah Kita buat.

   Fight with risks, not to allow it to slip through our protection

Setiap hari berkeliling dan mengetuk pintu untuk memastikan agar orang – orang :

- Hidup tanpa rasa takut
- Menua dengan bangga &bermartabat
- Sakit tanpa rasa khawatir
- Meninggal tanpa rasa menyesal

Everyday walking on the street & knocking on the doors to ensure people:

. Live with no fear

. Old with pride & dignity

. Sick with no worry

. Die with no regret

Contents © Tan Kar Hor 2018

Tugas Seorang Agent Asuransi

The Duty Of An Agent

Tugas Kita untuk :

It is our duty to :

3. Bermain tarik-ambang dengan sifat alami Manusia untuk mengilangkan angan-angan mereka

   Play tag of war with human nature to eliminate their wishful thoughts

4. Melawan Hasrat belanja hal yang tidak penting agar menabung untuk menghadapi masa sulit

   Battle the unneccesary spending desire to save for raining days

Setiap hari berkeliling dan mengetuk pintu untuk memastikan agar orang – orang :

- Hidup tanpa rasa takut
- Menua dengan bangga &bermartabat
- Sakit tanpa rasa khawatir
- Meninggal tanpa rasa menyesal

Everyday walking on the street & knocking on the doors to ensure people:
. Live with no fear
. Old with pride & dignity
. Sick with no worry
. Die with no regret

Contents © Tan Kar Hor 2018

Tugas Seorang Agent Asuransi

The Duty Of An Agent

Tugas Kita untuk :

It is our duty to :

1. Berlomba dengan resiko, melihat siapa yang memasuki pintu Nasabah lebih dulu.

   Race with risks , see who enters the door step of the customers first

2. Bertarung melawan resiko, tidak mengizinkan lolos dari proteksi yang sudah Kita buat.

   Fight with risks, not to allow it to slip through our protection

Setiap hari berkeliling dan mengetuk pintu untuk memastikan agar orang – orang :

- Hidup tanpa rasa takut
- Menua dengan bangga &bermartabat
- Sakit tanpa rasa khawatir
- Meninggal tanpa rasa menyesal

Everyday walking on the street & knocking on the doors to ensure people:

. Live with no fear

. Old with pride & dignity

. Sick with no worry

. Die with no regret

Contents © Tan Kar Hor 2018

The Unique Nature (CDEFG)

Yang Membuat Asuransi Jiwa Unik & Berbeda

That Make LI Uniquely Different

1. Self Complete
   Pelengkap Diri
2. Defend
   Pertahanan
3. Effective
   Efektif
4. Force Saving
   Kekuatan Simpanan
5. Grouping/Pooling
   (Mengumpulkan)

Dana Darurat

Emergency Fund

Tabung/Save

Jual/Sell

Minta/Plead

Pinjam/Borrow

CDEFG Account

Konsep CDEFG

Concept CDEFG

Bank (3%)

36,000 Per Year

hun: 197,000
(803,000

10

15 Tah

n: 996,00
(4,000)

Resiko : - 3D terjadi butuh 1M
- Lupa menabung
- Dihabiskan
- Bunga turun

Invest (8%)

36,000 Per Year

hun : 228,000
(772,0

10

0)

15 T

0

un: 1,779,0
(779,0

Resiko : - 3D Need 1M
- Lupa ber investasi
- Dihabiskan
- Krisis Keuangan

Asuransi/*Insurance*

36,000 Per Year

5 Tahun : 186,000
(1,000,000 + CV/UV)

10 Tahun : 391,000
(1,000,000 + CV/UV)

15 Tahun : 610,000
(1,000,000 + CV/UV)

20 Tahun : 845,000
(1,000,000 + CV/UV)

Peluang : - 3D Instan 1M ++
- Dipaksa menabung
- Tidak mudah dihabiskan
- Terlindungi dengan baik dari kreditor

3. Kebutuhan seumur Hidup

Life Time Needs

Probability

SAVING

Out Patient

(Ignore)

Hospitalization

Surgical
1

(Own Saving Or Help From FR)

Trend

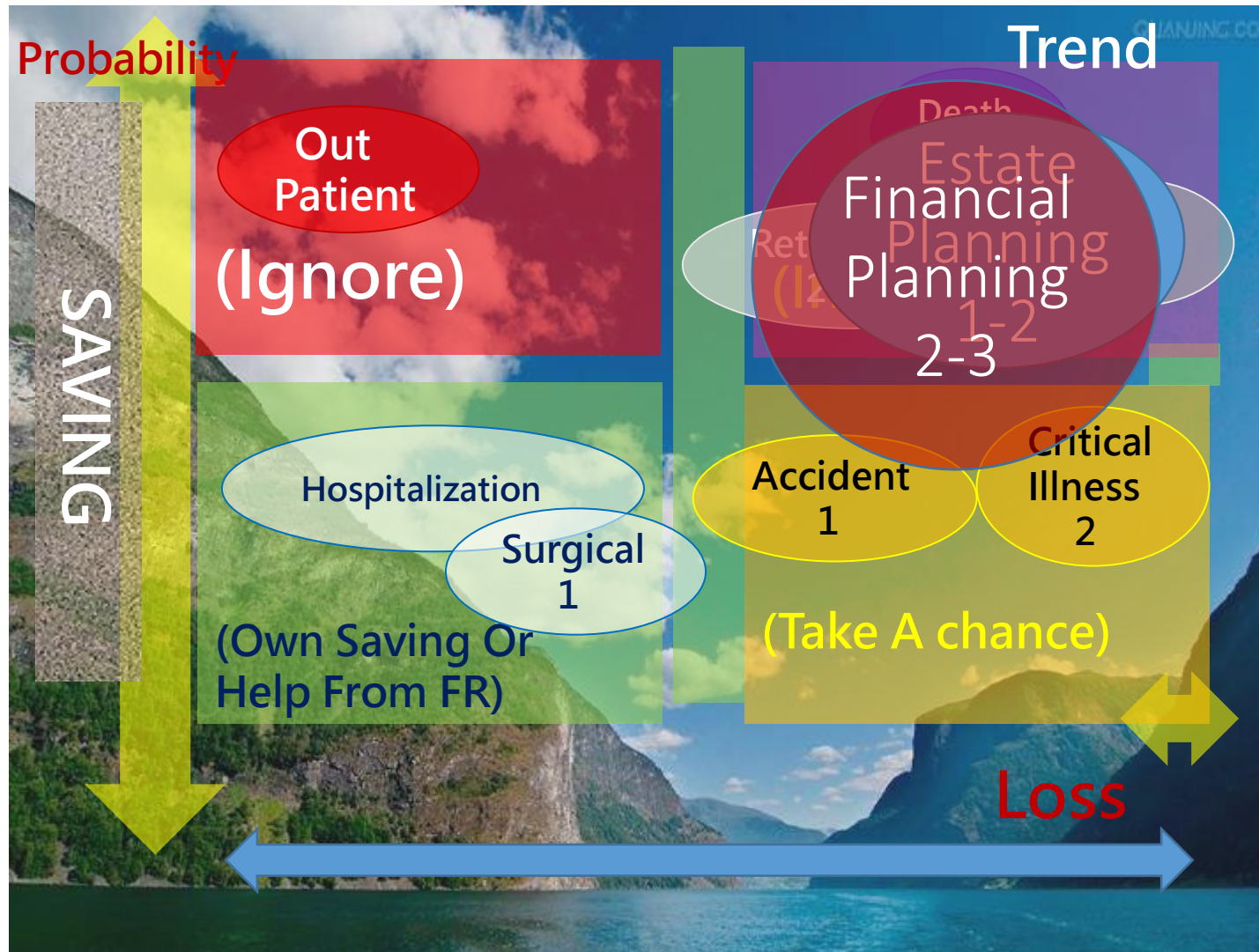
Estate Planning 1-2

Financial Planning 2-3

Accident
1

Critical Illness
2

(Take A chance)

Loss

4. 3R & Peraturan 12

The 3R & Rule 12

Manfaat yang Komperhensif

Comprehensive Plan

Perlindungan yang Tepat
Right Coverage

Manfaat yang Tepat
Right Plan

Premi yang Tepat
Right Premium

Kriteria untuk Rancangan Manfaat Proteksi

Criteria for Protection Plan Design

12 : 12 : 12

- 12% Pendapatan Tahunan
  12% Annual Income
- Biaya hidup selama 12 Tahun
  12 years Living Expenses
- Penggabungan 12 Produk
  12 Products Mix

Mengapa 12 Kali Pengeluaran tahunan

Why 12 Times Annual Expenses

1. Ketika penghasilan utama meninggal dunia, keluarga tidak akan membutuhkan 100% dari pengeluaran tahunan untuk menjalani standar hidup yang sama, biasanya hanya perlu sekitar 60% (dikurangi pengeluarannya sendiri, pajak dll)
   When the main income earner passed away, the family will not need 100% of annual expenses to live the same standard of living, usually only need about 60% (minus his own expenses, tax etc)

2. Contoh pengeluaran tahunan/*Example annual expenses*= 100K x 60% = 60K

3. Imbal hasil tahunan 5%/Based on 5% annual return = 60K/5% = 1.2M

4. Biaya Tahunan/*Annual expenses* =100K x 12 times = 1.2M

Contents © Tan Kar Hor 2018

Uang Pertanggungan yang Ideal

Right Amount Of Sum Assured

- Family Annual Expenses / *Family Annual Expenses* Rp____________________

  x) 8 – 12X Rp ____________________

  -) Tabungan / *Saving* Rp ____________________

  -) Dana Pensiun / *Retirement Fund* Rp ____________________

  -) UP Existing / *Existing S/A* Rp ____________________

  +) Pinjaman / *Loans* Rp ____________________

  +) Kewajiban Lain / *Other Liabilities* Rp ____________________

  +) Dana Kesehatan / *Medical Fund* Rp ____________________

  +) Pengeluaran Tambahan / *Additional Major Future Exp* Rp ____________________

Total Kebutuhan Proteksi / *Total Protection Needed* **Rp ____________________**

Antara UP existing dengan kebutuhan UP ideal Anda, berapa besar yang ingin Anda tambahkan?

Between your existing S/A and the total S/A needed, how much do you want to fill up first?

Kuncinya adalah untuk mencapai tujuan dan mendapatkan AIDA

The Key is to overcome objection & get AIDA

Contents © Tan Kar Hor 2018

Rencana Ideal

Right Plan

Orang Pada Umumnya

	Centang	Jumlah
(a) Manfaat meninggal Dunia / Deat Benefit	( )	RP________
(b) Manfaat Cacat / Disable Benefit	( )	Rp________
(c) Sakit Kritis / Critical Illness	( )	Rp________
(d) Rumah Sakit / Hospitalization	( )	Rp________
(e) Operasi & Perawatan / *Surgical & Nursing*	( )	Rp________
(f) Manfaat Kecelakaan / *Personal Accident*	( )	Rp________
(g) Proteksi Income / *Income Protection*	( )	Rp________
(h) /Pembebasan Premi / *Waiver Of Premium*	( )	Rp________
(i) Masa Pensiun / *Retirement*	( )	Rp________
(j) Perawatan Jangka Panjang / Long Term Care	( )	Rp________
(k) Tunjangan Hidup / Annuity	( )	Rp________
(l) Perencanaan Keuangan / Financial Planning	( )	Rp________

Kalangan Kelas Atas

High Net Work (HNW)

1. Pelestarian Harta
2. Penambahan Kekayaan
3. Perencanaan Warisan
4. Orang Kunci
5. Kemitraan

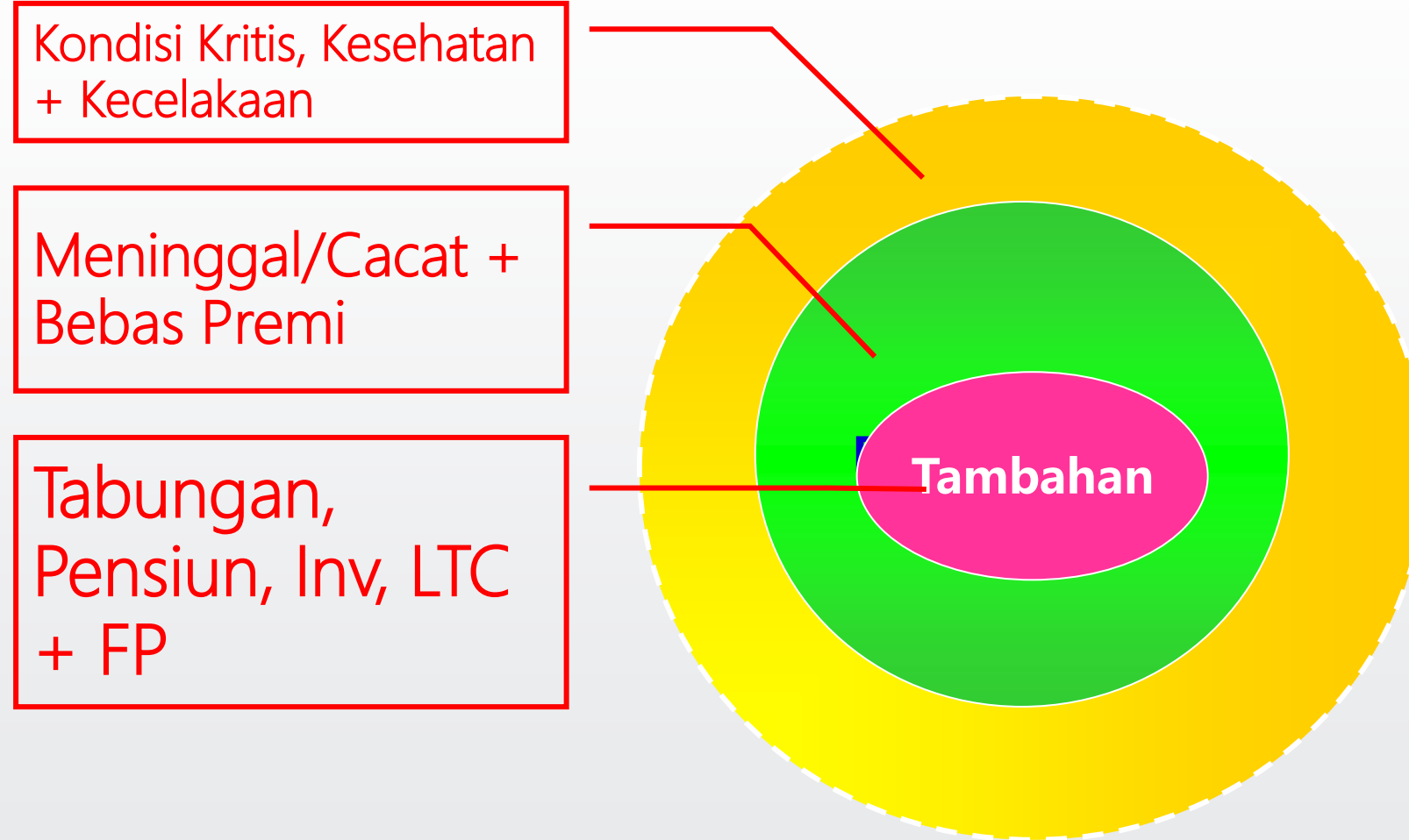
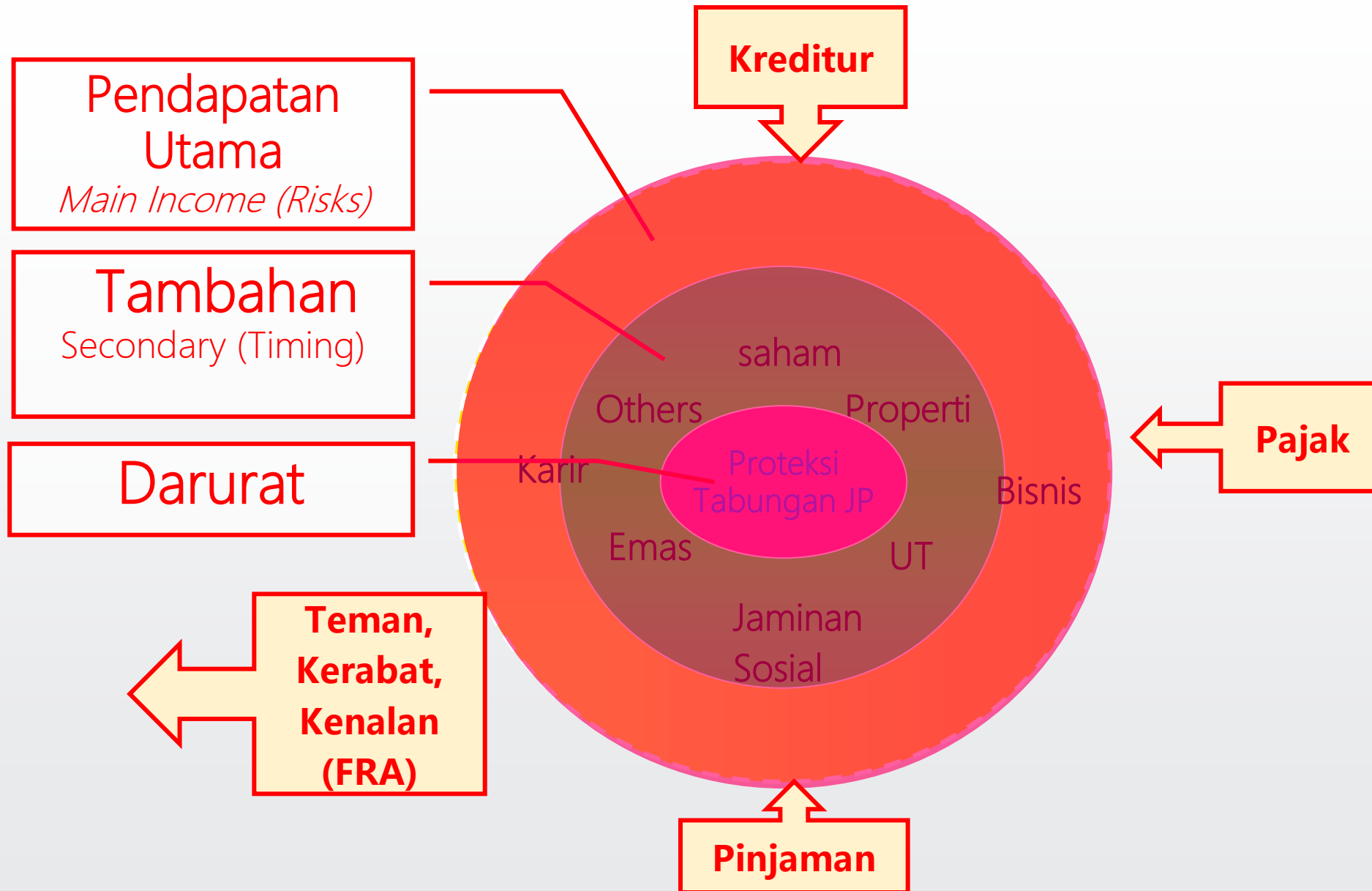
Estate Preservation
Estate Creation
Estate Planning
Key Men
Partnership

Contents © Tan Kar Hor 2018

Manfaat Proteksi Personal

Kondisi Kritis, Kesehatan + Kecelakaan

Meninggal/Cacat + Bebas Premi

Tabungan, Pensiun, Inv, LTC + FP

Perencanaan Keuangan Pribadi

I Am MDRT

Sikap Mental
Attitude

Note: This program do not intend to cover the common knowledge that Premier Academy will do

Sikap mental untuk Agent Baru

Attitude For New Agents

Sikap Seorang Profesional

Attitude Of Professionals

SW
Some Will buy
Sebagian orang akan membeli

SW
Some Will not buy
Sebagian Tidak akan membeli

SW
So What
Lalu Apa

Lanjut ke Berikutnya
NEXT

LIHAT Orang-Orang
SEE The People

Cintai Orang-Orang
Love The People

Proteksi Semua Orang
Protect The People

Kebanyakan professional, fokus dalam hal memberikan solusi terbaik yang sesuai, dibandingkan pada respon dari calon klien. Sedangkan kebanyakan Agent justru fokus terhadap hal sebaliknya.

Most professionals focus on providing the best fits solution rather than on the response of the clients. Whereas most agents focus on the other way round

Berada di Jenis Industri Apakah Kita

What Kind of Industry Are We In

Kita berada di industry yang paling unik & menarik :

We are in the most Unique & Interesting Industry:

1. Saat tidak terjadi apa-apa ini hanya sekedar kertas biasa, tetap pada saat terjadi sesuatu ini lebih berharga dari emas yang akan melindungi hidup seluruh anggota keluarga.

   When nothing happen it is as light as a piece of paper, but when something happen, it worth more than Gold that protects the entire family for life

2. Bagi mereka yang tidak percaya, tidak akan membeli walaupun harganya murah. Tetapi bagi mereka yang memahami manfaatnya, akan bersedia untuk mengeluarkan jutaan rupiah.

   Those not believe will not even buy no matter how cheap it is, but for those who see the value are prepared to invest millions

3. Sebelum menandatangani kontrak, Klien akan mencoba semua cara untuk menghindar dari Agent. Tapi saat sudah membeli, Agent akan diperlakukan sebagai orang kepercayaannya, bahkan akan memberikan informasi yang paling rahasia sekali pun.

   Before signing the contract, will try all means to avoid the agents, but when purchase, will treat agents as the most trusted person, will even disclose the most confidential information

Contents © Tan Kar Hor 2018

Berada di Jenis Industri Apakah Kita

What Kind of Industry Are We In

Kita berada di industry yang paling unik & menarik :

We are in the most Unique & Interesting Industry:

4. Sebelum membeli, orang akan menganggap bertemu Agent adalah membuang waktu, setelah membeli akan menginginkan ditemani oleh si Agent seumur hidupnya.

   Before buying will see agents as a waste of time, after buying will want the agents to accompany for the entire life

5. Saat tidak terjadi apa-apa, berpikir bahwa jumlah premi yang dibeli terlalu banyak. Tapi saat terjadi sesuatu, akan complain ke Agent mengapa menawarkan terlalu kecil.

   When nothing happen, will always think the amount is too much, but when something happen will complain the agent proposed too little

6. Akan selalu berpikir Agent mendapatkan keuntungan terlalu besar, tetap tidak pernah ingin anaknya menjadi seorang Agent.

   Will always feel that agent earn too much, but will never want their children to join

Contents © Tan Kar Hor 2018

Berada di Jenis Industri Apakah Kita

What Kind of Industry Are We In

Kita berada di industry yang paling unik & menarik :

We are in the most Unique & Interesting Industry:

7. Sebelum membeli tidak pernah ingin meluangkan waktu untuk mempelajari apa yang mereka beli. Tapi setelah membeli akan selalu merasa ingin tahu lebih lagi akan penjelasan produk.

   Before buying will never want to spend time to understand what he buy, but after buying will always think that the explanation is not sufficient

8. Saat belum terjadi apa-apa, akan berpikir bahwa komitmen seorang Agent akan pelayanan bukanlah hal yang penting. Tapi pada saat terjadi sesuatu, akan selalu merasa pelayanan yang diberikan kurang dan menginginkan lebih lagi

   When nothing happen, think that the services committed by the agent are not necessary, but when something happen, will always feel that the services provided is not enough and want more.

9. Banyak orang yang bergabung di industri ini karena menginginkan kebebasan. Tetapi karena kebebasan jugalah mereka meninggalkan industri ini

   Many people join this industry because of the freedom, but also because of freedom, left the industry

Contents © Tan Kar Hor 2018

Berada di Jenis Industri Apakah Kita

What Kind of Industry Are We In

Kita berada di industry yang paling unik & menarik :

We are in the most Unique & Interesting Industry:

10. Kita semua tahu pada saat bergabung di industri ini, kita sebagai Pebisnis, tetapi banyak dari kita yang menjalankan bisnis dengan mental seorang Karyawan.

    We all know that by joining this industry we are Entrepreneurs but many of us still conducting this business with Employee mentality.

11. Industri ini sangat bergantung pada produksi pribadi, tapi di waktu yang bersamaan Kerja Tim ternyata lebih penting.

    This industry depends very much on individual production but at the same time Team Work is even more important

12. Setiap hari kita berkompetisi dengan Agent dari perusahaan asuransi lain, tetapi di saat yang bersamaan kita dengan senang berbagi kunci sukses dengan mereka.

    Everyday we are competing with agents from other insurance companies but at the same we are also most willing to share the secret of success with them

Contents © Tan Kar Hor 2018

Berada di Jenis Industri Apakah Kita

What Kind of Industry Are We In

Kita berada di industry yang paling unik & menarik :

We are in the most Unique & Interesting Industry:

13. Kita semua sangat paham bahwa dalam sektor keuangan, keunggulan manfaat kita adalah proteksi & simpanan jangka Panjang. Tetapi sayangnya, setiap tahun produk yang paling sering dijual adalah produk jangkap pendek tanpa manfaat proteksi & komisi rendah.

    We all know very well that in Financial Sector, our competitive edge is Protection & Long term saving, but unfortunately every year, the products that sold the most are those short term products with no protection & low commission

14. Kita selalu mengatakan pada orang-orang bahwa “Batas Income kita Adalah Langit” tetapi keseringan kita hanya berpijak di tanah dan membatasi income kita sendiri.

    We always tell people that our income “sky is the limit “but in most of the times we stood at the ground and we set our own limit

15. Bisnis kita sangat sederhana. Tetapi karena kesederhanaan itulah yang membuatnya tidak mudah.

    Our business is very simple, but because of the simplicity it becomes not easy

Contents © Tan Kar Hor 2018

Bagaimana Anda akan membuat Agent memiliki pandangan dari sisi yang tepat & melihat keindahan asuransi jiwa

How Do You Make The Agents See The Right Side & The Beauty Of Life Insurance Insurance

Contents © Tan Kar Hor 2018

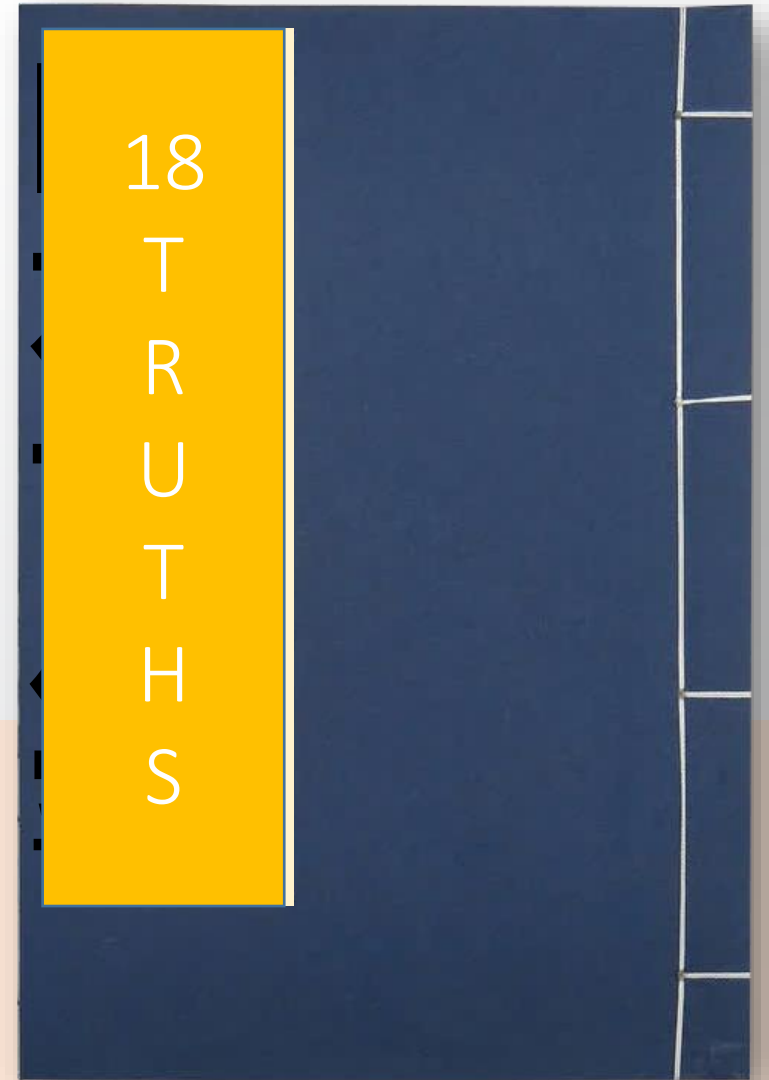
Perspektif Yang Tepat

The Right Perspective

18 Kebenaran

The 18 Truths

Dengan mengetahui 18 kebenaran nya, Anda akan meningkatkan keyakinan & percaya diri untuk berbagi akan keindahan asuransi jiwa kepada siapa pun yang Anda hubungi

By knowing the Truths, you will gain conviction & Confidence to share the beauty of Life Insurance with anyone that you come into contact

Saya Tidak Ingin Diasuransikan

I Do Not Want To Insure

Truth No.1

Terlepas Anda ingin diasuransikan atau tidak, kenyataannya, Anda sudah diasuransikan. Baik Anda diasuransikan oleh perusahaan asuransi atau oleh perusahaan tempat Anda bekerja, Karena saat terjadi sesuatu, bagaimana seseorang akan membayar biayanya.

Regardless of whether do you want to be insured or not, in reality, you have already insured. Is either you insured with an insurance company or you insured with your own company. Because when something happens, so how someone will have to pay for the expanses

Saya Tidak Ingin Diasuransikan

I Do Not Want To Insure

Truth No.1

Tanyakan Kepada Diri Anda 4 Pertanyaan Penting ini：

Ask yourself 4 important questions

1. Keuangan siapa yang lebih kuat?

   Financially who is stronger?

2. Siapa yang bisa mengatasi resiko lebih baik?

   Who can handle the risks better

3. Siapa yang bisa memberikan Uang Pertanggungan besar dengan cepat?

   Who is in better position to come up with big lump sum of money instantly?

4. Kalau Anda punya pilihan, kepada siapakah Anda akan menitipkan uang Anda ?

   If you have a choice, whose money do you want to spend ?

Saya Tidak Ingin Membayar

I Don Want To Pay

Truth No.2

Terlepas Anda ingin membayar atau tidak, cepat atau lambat Anda harus tetap membayar.

Kalau Anda membayar saat ini, Anda membayar lebih sedikit. Kalau Anda membayar nanti, Anda harus membayar lebih besar. Kalau Anda menginginkan pihak lain untuk membayarkan, itu membutuhkan sebuah keberuntungan

Regardless of whether you want to pay or not, sooner or later you will have to pay
If you pay now, pay lesser, if you pay later, pay more, when you need other to pay for you, it will cost you a fortune

Sebagai Orang Tua yang bertanggung jawab, kalau Anda memiliki pilihan, apakah Anda lebih menginginkan membayar sendiri hari ini, atau Anda menginginkan anak dan keluarga Anda yang membayarkan untuk Anda nantinya ?

As a responsible parent, if you have a choice , do you rather to pay it yourself now or do you want your children or family to pay for you later?

LIFE CONNECTION

Saya Tidak Ingin Membeli

I Don want To Buy

Truth No.3

Kebanyakan kasus, hanya diperlukan sedikit untuk membeli.
Apabila terjadi sesuatu, Anda sudah membuat keputusan yg tepat, akan mendapat lebih banyak, jika tidak terjadi sesuatu, Anda menikmati hidup dengan rasa tenang. Berapa banyak menurut Anda yang diperlukan untuk mendapatkan rasa tenang?

In most cases, it costs you almost nothing to buy
If something happens you make the right choice to get more, if nothing happens, you have enjoyed years of peace of mind. How much do you think it worth to have peace of mind ?

Di era suku bunga yang sangat rendah, biaya peluang membeli asuransi hampir Nol

In a extremely low interest rate era, the opportunity cost of buying insurance is almost Zero

Membayar Premi adalah Sebuah Masalah

Paying Premium Is A Problem

Truth No.4

Faktanya, membayar premi bukanlah sebuah masalah, justru tidak membayar premi adalah masalah besar, Jika membayar beberapa ribu pertahun adalah sebuah masalah, bagaimana saat Anda harus membayar beberapa ratus ribu? Bukankah itu masalah yang lebih besar? Bagaimana jika Anda mengatasi masalah kecil, dan izinkan Saya membantu dalam mengatasi masalah besar.

In fact paying premium is not a problem, not paying premium is a big problem. If paying a few thousands a year is a problem, what happen when you need to pay a few hundred thousands? Isn't is a bigger problem? Why not you take care of the small problem and let me help you to manage the big problem?

Membayar Premi adalah Sebuah Masalah

Paying Premium Is A Problem

Truth No.4

Ingatkan : Premi selalu dihitung pertahun, tetapi biaya hidup dan RS dihitung harian. Berapapun besarnya premi Anda, apabila dibagi 365 hari, akan menjadi jumlah yang kecil, berapapun kecilnya biaya hidup harian Anda saat dikali 365 hari, akan menjadi angka yang sangat besar

Reminder : The premium, is always counted year by year, but the medical fee and living expenses is counted day by day. No matter how big is the premium, divided by 365 days is a small amount, no matter how small is the daily expenses once multiply by 365 days it becomes a big number

Membeli Asuransi Jiwa adalah Hal yang Tidak Sepadan

It Is Not Worth Buying LI

Truth No.5

Banyak orang bingung, saat mereka membeli asuransi jiwa apakah itu hal yang layak untuk mereka inginkan atau malah sebaliknya.

Itu menjadi sangat layak saat Anda baru membeli lalu terjadi sesuatu, Anda mendapatkan yang Anda inginkan, tapi bagi keluarga Anda, itu adalah hal buruk yang terjadi. Setidaknya menjadi layak saat Anda membeli tidak terjadi apa-apa sampai polis jatuh tempo. Tapi itu menjadi hal terbaik bagi keluarga Anda.

Many people are confused when they buy LI, do they really Want It to be worth while or otherwise.

It worth the most when you buy and immediately something happen, you gain the most, but to your family it is the worst Thing to happen.
It worth the least, when you buy nothing happen until the Policy mature. But this is the best thing to happen to your family

Karena itu, kebenarannya adalah, saat memutuskan membeli, layak berarti tidak layak. Tidak layak, justru itu adalah sesuatu yang paling buruk. Apapun itu, membeli asuransi jiwa adalah sesuatu yang layak untuk dilakukan.

Hence, the truth is , for the decision to buy, worth it means not worth it, not worth it, is actually worth the most. In any Case, buying insurance is always worth it.

LIFE CONNECTION

Siapa yang Membutuhkan Asuransi Jiwa (1)

Who Need LI (1)

Truth No.6

Orang Miskin Membutuhkan itu, Orang Kaya, Lebih Membutuhkan Itu

Kaya Raya: Estate duty, Amal, Warisan , Pelestarian Kekayaan

Pemilik Bisnis:: Pelunas pinjaman/KPR, Kemitraan, Orang Kunci, Ketahanan Pegawai

Orang Umum: Pengganti income, perencanaan pajak, penambah kekayaan, kecelakaan, proteksi RS, perencanaan keuangan

Orang Miskin : Dana darurat

Kebanyakan Orang : Sebuah karir/Peluang Bisnis

Poor People Need It, Rich People Need It Even More

Super Rich: estate duty, Charity, Legacy , Wealth preservation

Business Owner:: mortgage/loan cancellation,Partnership, Key Man, Staff Retention

Normal people: Income replacement, tax planning, wealth creation, Accident, medical protection, Financial Planning

Poor People : Emergency Fund

Most People : A Career/Business Opportunity

Siapa yang Membutuhkan Asuransi Jiwa (2)

Who Need LI (2)

Truth No.7

Orang lajang membutuhkannya, Yang sudah menikah lebih membutuhkan.
Saat Anda lajang tidak ada seorang pun yang bergantung pada Anda, artinya saat Anda mendapat masalah, tidak ada seorang pun yang dapat Anda andalkan. Maka dari itu, Anda membutuhkan proteksi diri yang lebih tinggi.
Saat Anda memiliki keluarga, artinya Anda memiliki tanggung jawab yang lebih besar & lebih banyak orang yang harus Anda urus. Maka dari itu, Anda membutuhkan perlindungan komprehensif yang lebih besar.

Single people need it, Married with family need it even more
When you are single there is no one that dependent on you, simply means when you have problem, you have no one to depend on. Hence, you do need higher self protection
When you have family, means you have bigger responsibility and more people to take care, hence, you need an even more comprehensive coverage

Siapa yang Membutuhkan Asuransi Jiwa (2)

Who Need LI (2)

Truth No.7

Terlepas Anda kaya atau miskin, lajang atau sudah menikah, laki-laki atau perempuan. Selama Anda percaya terhadap cinta & tanggung jawab, Anda akan membutuhkan proteksi asuransi jiwa

Regardless whether you are rich or poor, single or married, men or women, as long as you believe in Love & Responsibility, you will need to have Insurance Protection

Tunggu Sampai Saya Membutuhkan Itu

Wait Till I Need It

Truth No.8

Ini keunikan karakter dari asuransi jiwa

Anda harus membelinya saat Anda belum membutuhkan, saat Anda membutuhkannya, biasanya sudah terlambat untuk membeli

It is the unique characteristic of life insurance You have to buy when you don't need it, by the time you need it, usually it is too late to buy

Untuk membuktikan ini, coba saja Anda membuat konter di dekat ruangan UGD rumah sakit, akan ada banyak orang yang mengantri untuk membeli. Bahkan yang sudah koma bisa bangun hanya untuk membeli, lalu kembali koma lagi.

To prove this, just set up a counter near the emergency wards of the hospital, there will be many people queuing up wanting to buy. Even those coma will wake up to buy then go back to coma again.

Saya Pertimbangkan Dulu, Agar Tidak Membuat Kesalahan

Let Me Think About It So As Not To Make A Mistake

Truth No.9

Kadang, mungkin salah saat membeli, namun apabila Anda merasa salah karena membeli, itu akan menjadi kesalahan yang kecil. Tetapi saat Anda tidak membeli, saat terjadi kesalahan, itu akan menjadi kesalahan yang sangat besar dan membutuhkan keberuntungan untuk melewatinya. Kesalahan kecil Anda dapat mengatasinya, kesalahan besar, siapa yang dapat membantu Anda?
Kalau Anda membeli, kesalahan Anda yaitu hanya menunda pengeluaran untuk sesuatu yang lain di kemudian hari, hanya itu.

At times, may be it may be a mistake to buy. However if you bought, even if it is a mistake it will be a small mistake. But if you don't buy, when it is a mistake, it will be a big one that cost you a fortune。
Small mistake you can handle it, big mistake who can help you?
If you buy, the only mistake is you defer your spending on other things to a later date, that is all

Saya Pertimbangkan Dulu, Agar Tidak Membuat Kesalahan

Truth No.9

Let Me Think About It So As Not To Make A Mistake

Seringkali, biaya karena mencoba sebuah peluang sangatlah kecil, Tetapi biaya yang dikeluarkan karena tidak mencoba, sangatlah besar

A lot of times, the opportunity cost of trying is small, but the real cost of not trying is huge

Saya Bisa Bergantung ke Pemerintah

I Can Depend On Government

Truth No.10

Masyarakat kita benar-benar kekurangan dana darurat dalam segala hal. Oleh karena itu, tugas seluruh Warganegara, harus mampu menyediakan cadangan bagi diri mereka sendiri.
Gempa bumi terjadi sekitar satu dekade silam. Jumlah total yang dibayarkan oleh seluruh perusahaan asuransi sebesar 2.6T yuen
Dalam 3 tahun belakangan, industri asuransi di China membayarkan lebih dari 1 Triliun RMB setiap tahunnya.
Inflasi biaya kesehatan dalam beberapa tahun terakhir mencapai 8.5%

Apa yang akan terjadi kalau esok tak ada lagi asuransi jiwa ?

Our society is seriously lacking of emergency fund for all. Hence, it is the duty of all citizen who can afford to create their own reserve to take care of themselves.
The earthquake happened a decade ago, the total paid out by all insurance companies amounting to 2.6T Yuen.
The last 3 years consecutively, the insurance industry in china paid out more than 1Trillion RMB every year
Medical inflation the last few years compounding at 8.5%

What will happen if from tomorrow there is no more LI ?

Saya Bisa Bergantung ke Pemerintah

I Can Depend On Government

Truth No.10

3 hal yang Pemerintah Tidak Bisa Atasi Sendiri:
3 things that no government can manage alone:

1. Inflasi Biaya Kesehatan
   Medical inflation
2. Masa Pensiun
   Retirement
3. Perawatan Masa Tua
   Old age maintenance

Saya Tidak Ingin Menghabiskan di Asuransi Jiwa

I Dont want to spend on LI

Truth No.11

Membeli asuransi jiwa bukan berarti Pengeluaran, ini adalah cara efektif dalam menabung

> Cara yang umum dalam menabung (tabung and ciptakan) dengan banyaknya ketidakpastian

> Asuransi Jiwa - Ciptakan dan Tabung, memenuhi tujuan keuangan Anda secara cepat.

Siapa lagi yang bisa：

Melanjutkan tabungan bulanan sampai 20 tahun tanpa kegagalan

Tidak pernah menyentuh tabungan selama 20 tahun

Sanggup memenuhi tujuan keuangan saat dihadapi dengan kematian, sakit, cacat & kreditur

Asuransi jiwa bisa dengan mudah membantu Anda mencapai itu semua dengan mudah

Buying LI is not spending, it is an effective way of saving

> The normal way of saving (save and create) with lots of uncertainties

> LI - Create and Save， Fulfil your financial goal instantly. Otherwise who can：

Continue saving every month for 20 years without fail

Never touch the saving for 20 years

Able to achieve financial goals when facing death, sickness, disablement & creditors

LI can easily help you to achieve these effectively

Saya Tidak Ingin Menghabiskan di Asuransi Jiwa

I Dont want to spend on LI

Truth No.11

Seandainya Anda akan membeli sebuah properti, Developer A mengatakan Anda bisa membayar dengan program cicilan 20 tahun, tapi Anda baru bisa menempatinya saat sudah lunas. Developer B mengatakan, Anda juga bisa membayar dengan program cicilan, sejak membayar cicilan pertama, Anda sudah bisa menempati properti tersebut. Developer mana yang akan Anda pilih?

Supposing you want to buy a property, developer A tells you, you can pay by 20 years instalments, but only when you fully paid up you can go in to stay. Developer B tells you, you can also pay by instalments, however, by paying the 1st instalment, you are allowed to stay in immediately. Which Developer will you go to ?

LIFE CONNECTION

Banyak Orang tidak Ingin Membeli Asuransi Jiwa

A Lot of people don want to buy LI

Truth No.12

Beberapa orang menginginkan asuransi jiwa hanya sebagai produk. Tapi kebanyakan orang, mereka benar-benar ingin memiliki solusi dalam mengatasi masalah LIFE mereka

Maka dari itu jangan menjual, tapi membantu orang dalam memiliki solusi paling sesuai untuk masalah-masalah mereka. Oleh karena itu, selalu lakukan pendekatan Nasabah menggunakan metode UFO:
U : uncover the problem (发掘问题) / *Menemukan permasalahannya*
F : Fix the needs (鉴定需求) / *Tentukan Kebutuhannya*
O : Offer Solution (提供方案) / *Tawarkan Solusi*

Few people want to buy life insurance as a product,
But most people will definitely want to own solutions to solve their LIFE problems

That is why don't sell, but help people to own the most suitable solution to their problems. Hence, always approach your clients by using the UFO model:
***U** : uncover the problem (发掘问题)*
***F** : Fix the needs (鉴定需求)*
***O** : Offer Solution (提供方案)*

LIFE CONNECTION

Banyak Orang tidak Ingin Membeli Asuransi Jiwa

A Lot of people don want to buy LI

Truth No.12

Apabila Nasabah tidak mengetahui masalahnya & tidak memahami apa yang Dia butuhkan, tidak peduli seberapa murah atau mahal preminya, itu tidak akan ada artinya buat mereka. Saat mereka mengetahui masalah & kebutuhannya, secara otomatis mereka akan membeli.

If the client doesn't see his problem and understand the need, no matter how cheap is the premium, will means nothing to him. Once he sees the problem & need, then buying is automatic

Saya Tidak Menyukai Agent Asuransi Jiwa

I Dont Like Insurance Agent

Truth No.13

Di industri apapun, tidak ada seorang pun yang menyukai tenaga pemasar yang menjual dengan memaksa dan tidak profesional. Tapi jika Anda melakukan penjualan berdasarkan kebutuhan lewat cara yang professional dengan merancangkan solusi untuk permasalahan mereka, Maka Anda akan diterima dan dihormati. Oleh karena itu jadilah pemecah solusi atau pemberi solusi.

No matter in which industry, no one like sales person who is hard sell and not professional. But if you perform need based selling in a professional manner by designing solution to their problems. Then, you will be welcome and respected . So be a problem solver or solution provider.

Saya Tidak Menyukai Agent Asuransi Jiwa

I Dont Like Insurance Agent

Truth No.13

Tingkat Penerimaan
Level Of Acceptance

Pengalaman Nasabah
Customer Exp

Perencanaan Keuangan
Financial Planning

Berdasarkan Kebutuhan
Need base

Produk
Product

Hubungan
Relationship

Langsung Menawarkan
Hard Sell

Saya Sudah memiliki Asuransi Jiwa yang Cukup

I Have Enough Insurance

Truth No.14

Ada yang mengatakan : 80% Agent di lapangan tidak mengetahui betul apa yang mereka jual.
Lebih buruknya, 90% Nasabah tidak memahami apa yang mereka beli.
Akibatnya, manfaat asuransi jiwa yang ada di pasar tidak komprehensif.
Kedepannya, setiap tahun ada situasi baru yang mungkin menciptakan resiko-resiko baru. Tapi juga setiap tahun akan ada lebih banyak peningkatan paket produk yang diluncurkan.

There is a saying : 80% of the agents in the market not fully aware what they are selling
Even worst 90% if the clients don't really understand what they bought。
As a result, the insurance plans in the market are not comprehensive。
Further more, every year there are new situation that may create new risks. Also every year there are more advance packages coming up

LIFE CONNECTION

Saya Sudah memiliki Asuransi Jiwa yang Cukup

I Have Enough Insurance

Truth No.14

Oleh karena itu, mungkin Anda tidak perlu membeli setiap tahun, tapi Anda perlu meninjau kembali polis Anda setiap tahun, untuk memastikan polis Anda tetap sesuai dengan kondisi dan memproteksi dengan baik.

Hence, you may not need to buy every year, but you need to review your policy every year, to make sure that it is up to date and well protected

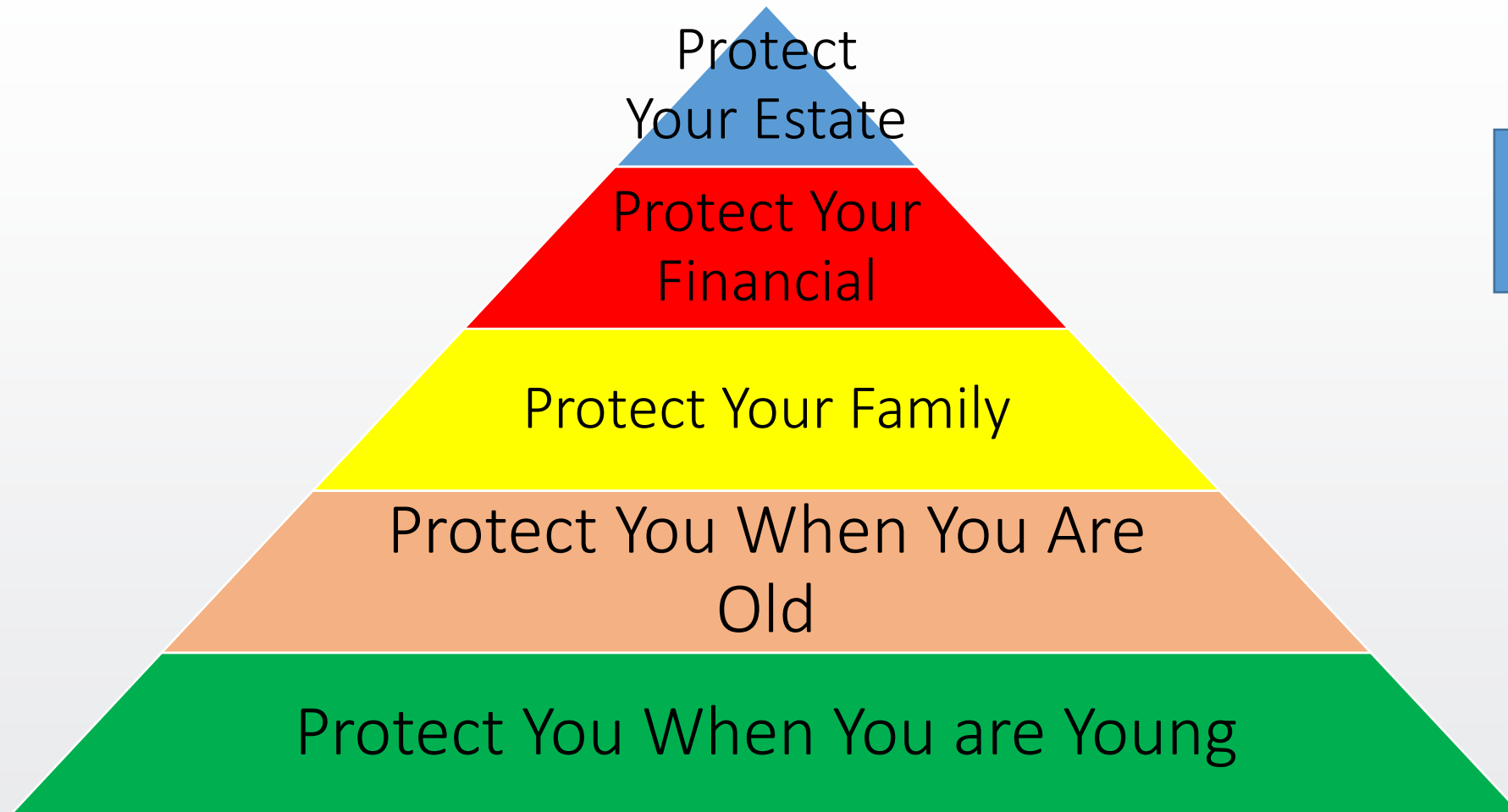
Are You Sure You Have Enough?

Protect
Your Estate

Protect Your
Financial

Protect Your Family

Protect You When You Are
Old

Protect You When You are Young

Terjemahan ada
di slide selanjutnya

If You don't have the necessary protection, do you dare to go all out to build your career ?

Apakah Yakin Polis Anda Sudah Cukup ?

Memproteksi Kekayaan Anda

Memproteksi Keuangan Anda

Memproteksi Keluarga Anda

Memproteksi Saat Anda Tua

Memproteksi Saat Anda Muda

Apabila Anda tidak memerlukan proteksi, beranikah Anda pergi keluar secara bebas untuk membangun karir Anda?

Untuk Menjadi Sukses, Saya Perlu Mengenal Banyak Orang

To Be Successful, I Need To Know A Lot Of People

Truth No.15

Untuk menjadi sukses Anda tidak membutuhkan Nasabah yang sangat banyak, sebenarnya, dengan 200-300 Nasabah yang Anda layani secara professional, Anda sudah memastikan kesuksesan karir seumur hidup.
Sepanjang hidup Nasabah, mereka akan membutuhkan 10-12 polis. Dengan rata-rata setiap 3-4 tahun mereka perlu meng-*upgrade* polis-polis mereka. Kedepannya, Nasabah yang puas akan merefrensikan 10-12 calon Nasabah sepanjang hidup mereka. Oleh karena itu, kuncinya adalah :

. Bertumbuh Bersama Nasabah-Nasabah Anda
. Follow up yang sistematis
. Pelayanan yang profesional
. Terus meminta referral
. Memperdalam Hubungan dengan Nasabah

. Grow with your clients
. Systematic follow up
. Professional service
. Continuously ask for referrals
. Deepen the relationship

You don't need to have so many clients to be successful, instead 200-300 clients with professional services, you can be assure of a life long successful career. In the life time of every client, they will need at least 10 – 12 policies. On average, every 3 – 4 years they will need to upgrade their policies. Further more a satisfied client will at least introduce 10 – 12 customers in their life time. Hence, they keys are:

Tidak Percaya diri dalam *Up Selling*

No Confidence In Up Selling

Truth No.16

Terlepas apapun latar belakang Nasabah Anda, Tanamkan 2 Hal ini dalam pikiran Anda :
. Anda memahami lebih baik tentang asuransi dibandingkan mereka.
. Mereka pasti memilki beberapa kebutuhan yang memerlukan pertemuan
Asuransi Jiwa sebuah subjek professional yang tidak bisa ditangani dengan pengetahuan yang dangkal. Sebelum turun ke lapangan, setidaknya seluruh Agent sudah menghadiri 10 jam kelas training, kecuali Anda memang tidak memperhatikan saat belajar. Sebaliknya, pasti Anda sudah dibekali dengan cukup untuk mengatasi Nasabah. Oleh karena itu, percaya dirilah.

Regardless of the background of you clients, you must always bear 2 things in mind:
. In Insurance you definitely know better than them
. They definitely have some needs that need to be met
Life insurance is a professional subject, superficial knowledge just isn't Enough to handle
All agents before going to the field will have to attend 10 of hours of Training, unless you are not paying attention to learn. Otherwise you Definitely equipped enough to deal with them.
Hence, be confidence

LIFE CONNECTION

Tidak Percaya diri dalam *Up Selling*

No Confidence In Up Selling

Truth No.16

Dalam satu kehidupan, membutuhkan 6 ahli untuk memastikan bebas dari kekhawatiran hidup：
Guru, Dokter, Akuntan, Pengacara, Pembimbing & Perencana Keuangan. Diantaranya, Perencana Keuangan lah yang paling sangat dibutuhkan dan paling sering. Maka dari itu, percaya dirilah, benar-benar percaya diri!

In life one needs 6 experts to ensure a worry free life：Teacher，Doctor, Accountant, Lawyer, Mentor & Financial Planner. Among these, people need Financial Planner the most and the most frequent. Hence, be confidence , Absolutely confidence!

Kebutuhan

Needs

Truth No.17

Ingat selalu, orang membutuhkan asuransi jiwa lebih dari Anda membutuhkan untuk menjual hal tersebut pada mereka

Bahkan jika mereka membeli, paling besar yang Anda hasilkan kurang dari satu tahun premi, sementara pelayanan yang diberikan untuk bertahun-tahun.

Kalau tidak membeli, saat terjadi sesuatu mereka harus mengeluarkan lebih dari 10 kali lipat premi setahun.

Berbanggalah menjadi Agent asuransi jiwa.

Always remember, people need to buy LI more than you need to sell it to them
Even if they buy, the most you earn less than a year premium but to serve for many years
if don't buy when something happens, they will incur more than 10 folds of the annual premium
Have pride and be proud of being an Insurance Agent

Saya Tidak Percaya Asuransi Jiwa

I Dont Trust LI

Truth No.18

Terlepas apakah Anda percaya asuransi jiwa atau tidak.

Di Asia, kedepannya sudah dipastikan akan terjadi pertumbuhan *double digit* yang sangat cepat.
Bukan berarti saat seseorang tidak percaya atau tidak ingin menjual, maka bisnis ini tidak akan bertumbuh. Tidak peduli di pasar manapun, akan tercapai 100% populasi orang yang diasuransikan suatu hari nanti.

Regardless of whether do you trust in LI

In Asia, in the foreseeable future, it will grow at a rapid speed of double digit growth
Doesn't mean if one person doesn't believe or doesn't want to sell, the business will stop growing.
No matter in which market, one day the insured population will achieve 100%

Saya Tidak Percaya Asuransi Jiwa

I Dont Trust LI

Truth No.18

Bahan untuk pemikiran, jika sebuah industri sudah berada di seluruh negara-negara dan lebih dari 2 abad namun masih tetap bertumbuh dengan cepat, dan semakin maju negaranya, semakin banyak orang yang membeli, maka tanyakan kepada di Anda, kenapa Anda masih belum percaya diri di asuransi jiwa? Apakah karena orang tidak ingin membeli asuransi jiwa atau jangan-jangan mereka tidak ingin membeli dari Anda?

Some foods for thought , If an industry that has been in existence in all the countries and for more than 2 centuries and yet still growing fast, and the more advance the country, the more people will buy, then you have to ask why are you still no confident in LI ? Is it because people don't want to buy LI or they just don't want to buy from you ?

LIFE CONNECTION

Elemen-Elemen Kunci dalam Psikologi Penjualan

The key Elements Of Psychology Of Selling

1. Tidak ada hal yang bisa dilakukan tanpa penjualan. Itu terjadi dimanapun & kapanpun

   Nothing can do without Selling. It Happens Every Where & Any time

2. Tidak ada yang tidak bisa dijual. Yang ada, Agent yang tidak mampu mengidentifikasi kebutuhan

   Nothing Is Unsellable. Only the agent unable to identify the needs

3. Penjualan yang sukses selalu lebih membutuhkan emosional dibandingkan logika

   Successful Sales Is Always More Emotional Than Logical

Elemen-Elemen Kunci dalam Psikologi Penjualan

The key Elements Of Psychology Of Selling

4 Tidak ada kegagalan sampai Anda menyerah

There is no failure until you give up

5 Sebuah proses penjualan lebih berharga daripada hanya hasilnya

The selling Process Is More Valuable Than just the outcome

6 Penjualan yang efektif adalah yang berfokus pada ***UFO-F***

Effective Selling Focuses On UFO-F

LIFE CONNECTION

The UFO - F

Uncover The Problem

Menemukan Masalah

Fix The Needs

Menentukan Kebutuhan

Offer Solutions

Menawarkan Solusi

I Am MDRT

Ketrampilan
The Skill

Note: This program do not intend to cover the common knowledge that Premier Academy will do

Siklus Penutupan Penjualan： AIDA + UFO

Closing Cycle： AIDA + UFO

- **A**ttention (Approach)
  Perhatian *(Pendekatan)*

- **I**nterest (Presentation)
  Menarik *(Presentasi)*

- **D**isturb/Desire (Handling Objection)
  Mengusik*/Hasrat (Mengatasi Keberatan)*

- **A**ctions (Trial Close)
  Tindakan (Percobaan Penutupan Penjualan)

LIFE CONNECTION

Siklus Penutupan Penjualan： AIDA + UFO

Closing Cycle： AIDA + UFO

- **U**ncover Problems
  Menemukan Permasalahan
- **F**ix The Needs
  Menetukan Kebutuhan
- **O**ffer Solutions
  Menawarkan Solusi

Siklus Penjualan SEE

The SEE Sales Cycle

“Berkebun” melalui Pelayanan Profesional

Farming Through Professional Services

- Sumber — *Sourcing*
- Pendekatan — *Approach*
- Presentasi — *Present*
- Mengatasi Keberatan — *Handling Objection*
- Penutupan — *Closing*
- Refrensi — *Referral*
- *Goal Setting* (Tujuan)

Pengalaman Nasabah

Customer Experience

Contents © Tan Kar Hor 2018

Prospecting 3S

Kelangsungan Hidup
Survival

Sukses
Success

Keberlanjutan
Sustainability

D__

D__

5 Sumber Kunci Prospecting

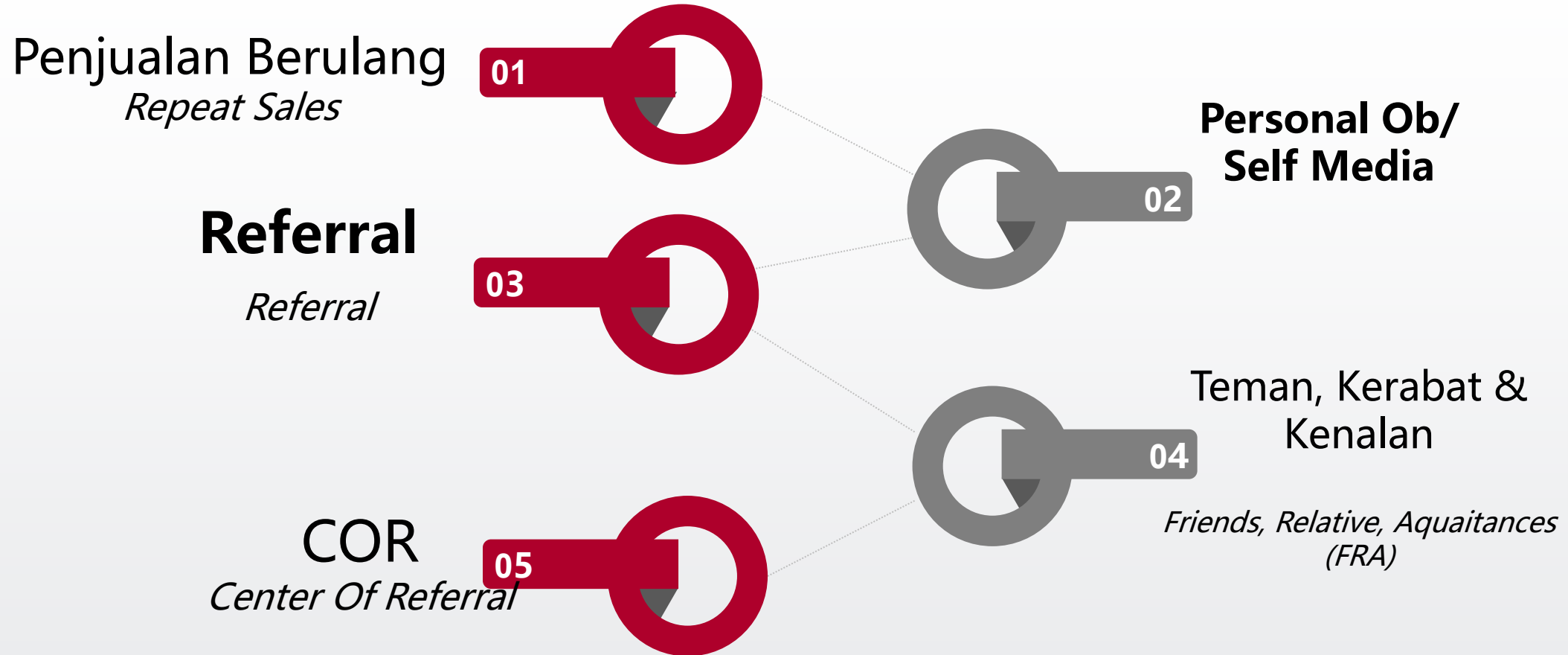
5 Key Sources Of Prospecting

01 Penjualan Berulang
Repeat Sales

02 **Personal Ob/ Self Media**

03 **Referral**
Referral

04 Teman, Kerabat & Kenalan
Friends, Relative, Aquaitances (FRA)

05 COR
Center Of Referral

"Bertani" di 5 sumber Tersebut
Farm On These 5 Sources

Klasifikasi

Classification

Seluruh prospek dapat diklasifikasikan menjadi 2 kriteria :
Bisa & Bersedia dihubungi & Data Tanggal Lahir

All prospects can be classified basing on these 2 criteria :
Can & Willing to Contact & D.O.B

1. Sasaran : No Telp & Data Tanggal Lahir

   Suspect *: No Contact & No D.O.B*

2. Cold Prospect : Punya No Kontak/Bersedia, Tapi tidak ada data Tanggal Lahir

   Cold Prospect : With Contact/Willing to but No D.O.B

3. Warm Prospect : Sudah punya & bersedia di hubungi & Data tanggal Lahir

   Warm Prospect : With & Willing to Contact & D.O.B

4. Hot Prospect : Nasabah Existing

   Hot Prospect : Existing Clients

Bertani pda Nasabah yang sudah ada

Farming On Existing Clients (3S + 2R)

200 Clients agar MDRT terus menerus

(1: 0.5)
200+100
300 cases

300 x US600
180,000

(1: 4)
200+800
1000cases

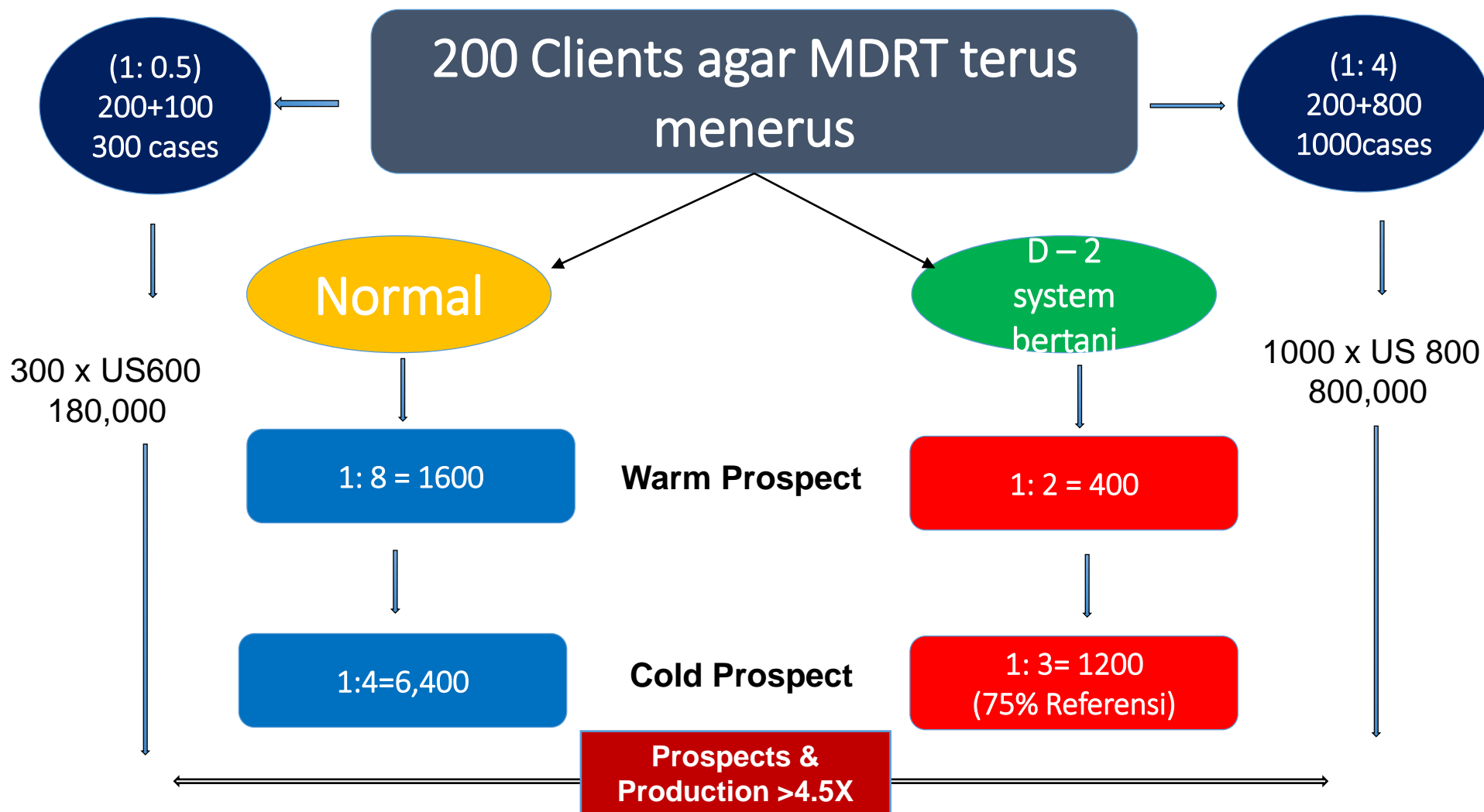
1000 x US 800
800,000

Normal

D – 2 system bertani

Normal		D – 2 system bertani
1: 8 = 1600	**Warm Prospect**	1: 2 = 400
1:4=6,400	**Cold Prospect**	1: 3= 1200 (75% Referensi)

Prospects & Production >4.5X

Contents © Tan Kar Hor 2018

Prinsip-prinsip Kunci di Sisterm D-2

Key Principles of The D – 2 System

1. Ini adalah bisnis membangun sistem, bukan aktivitas merekam sistem

   It is a business building system not activity recording system

2. Berfokus pada keduanya, calon nasabah dan nasabah *existing*

   It focuses on both the prospects and existing Clients

3. Dipercaya bahwa semua orang yang ada di dalam daftar kontak adalah pospek, termasuk *nasabah exisitng*:

   . Suspect (Cannot Approach & No DOB) – 100 : 1

   . Cold Prospect (Can Approach but no DOB) - 30 : 1

   . Warm Prospect (Can Approach with DOB) - 8 : 1

   . Hot Prospect (Existing Clients)- 3: 1

Contents © Tan Kar Hor 2018

Prinsip-prinsip Kunci di Sisterm D-2

Key Principles of The D – 2 System

4. Ada 3-4 waktu terbaik (waktu kunci) dalam setahun untuk presentasi ke keduanya. Para Prospek & Nasabah yang akan memilki tingkat *closing* lebih tinggi.

   There are 3 – 4 key dates a year that are the best timing to present to both. Prospects & Clients which will have a much higher closing rate.

5. Kebanyakan Agent gagal bukan karena tidak bisa menjual, tapi terlalu besarnya rasa khawatir dan ketidakjelasan

   Most agents fail not because they cannot sell but strong sense of insecurity & uncertainties

6. Persepsi yang salah apabila Anda pikir, untuk menjadi sukses harus mengenal banyak orang

   It is a wrong perception that you need to know a lot of people to be successful

7. Persepsi yang salah juga : rasio closing rendah & rasio penolakan tinggi. (2 minggu: 5% - 10%, 3 bulan :10 %, 24 bulan : 20% - 25%). Kuncinya adalah **Follow Up Sistematis yang Persistent**

Contents © Tan Kar Hor 2018

4 Key Dates

DOB All : Oct /Aug

Key Selling Points:
1. Increase in Premium
2. Increase in age hence Risk in health
3. Withdrawal of Plan

W.A : June /Apr

Key Selling Points:
1. Most precious Gift
2. Concept of Discounted Dollar

R E F E R R A L S

Repeat Sales

P.A : Jan /Nov

Key Selling Points:
1. My Promise
2. To show you what we have
3. 3. Ask for referrals

M.E : Dec /Sept

Key Selling Points:
1. Is a critical date to determine the Insurability

Recruits

4 Waktu Penting

C.I Form Survey

Seluruh Tanggal Lahir : Oct /Aug

Poin Kunci Penjualan:
1. Peningkatan Premi
2. Bertambah usia, bertambah resiko kesehatan
3. Rencana Penarikan

W.A : June /Apr

Life Style Survey

Poin Kunci Penjualan:
1. Hadiah paling Berharga
2. Konsep Diskon Dollar

R E F E R E N S I

Penjualan Ulang

P.A : Jan /Nov

Poin Kunci Penjualan:
1. Janji Saya
2. Untuk menunjukan apa yang Kita miliki
3. Meminta Referensi

M.E : Dec /Sept

Poin Kunci Penjualan:
1. Ini saat yang kritis untuk menentukan berasuransi

Rekrut

S. KartuRefrensi

R. Kartu Referensi

Contents © Tan Kar Hor 2018

Tanggal-Tanggal lain yang juga Berarti

Other Significant Dates

Selain Hari Raya, adakah tanggal-tanggal lain yang juga berarti bagi Anda? Mengapa itu sangat spesial buat Anda?Apa yang biasanya Anda akan lakukan di hari-hari spesial tersebut?

Besides the festive seasons, are there any special dates that are significant to you ? Why are they so special to you ? What would you normally do during these special days ?

Contents © Tan Kar Hor 2018

Nama:

Tanggal:

	standart - Existing	Jumlah
(a) Manfaat meninggal Dunia / Deat Benefit	( ) - ( )	RP________
(b) Manfaat Cacat / Disable Benefit	( ) - ( )	Rp________
(c) Sakit Kritis / Critical Illness	( ) - ( )	Rp________
(d) Rumah Sakit / Hospitalization	( ) - ( )	Rp________
(e) Operasi & Perawatan / *Surgical & Nursing*	( ) - ( )	Rp________
(f) Manfaat Kecelakaan / *Personal Accident*	( ) - ( )	Rp________
(g) Proteksi Income / *Income Protection*	( ) - ( )	Rp________
(h) Pembebasan Premi / *Waiver Of Premium*	( ) - ( )	Rp________
(i) Masa Pensiun / *Retirement*	( ) - ( )	Rp________
(j) Perawatan Jangka Panjang / Long Term Care	( ) - ( )	Rp________
(k) Tunjangan Hidup / Annuity	( ) _ ( )	Rp________
(l) Perencanaan Keuangan / Financial Planning	( ) - ( )	Rp________

Name:

Date:

HNW

1. Pelestarian Asset / *Asset Preservation* ( )
2. Menciptkan Asset / *Asset Creation* ( )
3. Perencanaan Warisan / *Estate Planning* ( )
4. Orang Kunci / *Key Men* ( )
5. Kemitraan / *Partnership* ( )

Tujuan Sistem D-2 – Efektif FUTF

The Purpose Of D – 2 System – Effective FUFT (28/6)

- Menghubungi Prospek dan klien pada waktu yang paling tepat
- *See the Prospects and clients at the most appropriate timing*
- Ketahui persis apa yang harus dibicarakan selama kunjungan
- *Know exactly what to talk during the visit*
- Bantu agen untuk merencanakan aktivitas mereka ke depan secara terstruktur
- *Help agents to plan their activity ahead in a structure manner*
- Memperdalam hubungan dengan Prospek & Pelanggan yang mengarah ke 3R (Reselling, Referensi & Rekrut)
- *Deepen relationship with Prospects & Customers that leads to 3R (Repeat Sales, Referral & Recruit)*

Contents © Tan Kar Hor 2018

Pendekatan # 1 : Lembar Survey CI (Penyakit Kritis)

Approach # 1 : The CI Survey Form

K. ABC

Hari ini Saya sedang membantu perusahaan melakukan survey pasar, memberikan pemahaman tentang kesadaran penyakit kritis kepada XXX orang

Today I am helping my company to conduct a market survey to understand the awareness of XXX People towards Critical Illnesses

Boleh Saya minta waktu Anda 6 menit untuk menjawab 10 pertanyaan sederhana?

Can I have 6 minutes of your time to just help me going through 10 simple questions?

Setelah 6 menit, apabila Anda menginginkan penjelasan lebih lanjut, akan saya bantu jelaskan. Apabila sebaliknya, Saya akan selesai.

At the end of the 6 mins unless you want me to explain further, otherwise I will stop and not to Continue further with this subject.

Bisa Kita mulai?

Is it ok with you ?

Contents © Tan Kar Hor 2018

Pendekatan # 2: Pendekatan Langsung

Approach # 2: The Direct Approach

Hi K. ABC
Saya baru saja memulai bisnis professional penjualan Saya dengan XXX

I have just started my own Professional Sales business with XXX

Saat Saya mengatakan hal ini kepada Anda, Saya tahu mungkin Anda merasa sedikit tidak nyaman, apakah begitu ?
(kalau jawabannya tidak, maka lanjutkan proses, kalau jawabannya iya atau tersenyum…..)

When I mentioned this to you, I know you may be a little uncomfortable, is that so?
(If the answer is no, then proceed directly; if the answer is yes or smile ………….)

Untuk itulah Saya berada hari ini, dan Saya ingin berterus terang, bahwa saya tidak ingin merusak hubungan kita.
Hari ini Saya hanya membutuhkan 4/6 menit waktu Anda untuk melakukan survey pasar terkait kesadaran penyakit kritis terhadap XXX orang.

That is why I am here today and I want to be very forthright with you as I don't want to jeopardize our relationship
Today I just need about 4/6 mins of your time to conduct a survey on the awareness of XXX People towards critical illnesses.

Pendekatan # 2: Pendekatan Langsung

Approach # 2: The Direct Approach

Di akhir 4/6 menit, apabila menurut Anda, mungkin pelayanan Saya tidak memberikan sesuatu yang bermanfaat bagi Anda saat ini, Saya janji tidak akan melanjutkan penjelasan Saya. Kecuali, apabila Anda menginginkan sebaliknya.

At the end of the 4/6 mins, if you believe that my services may not provide any useful Values to you for the time being, I promise, I will not proceed further unless you want Me to do so

Apakah bisa Kita mulai?

Is it ok with you ?

Contents © Tan Kar Hor 2018

Pendekatan # 3: Pendekatan Bank

Approach # 3: The Bank Approach

K. ABC
Bolehkah Saya menanyakan sesuatu?
Seandainya hari ini Anda akan berpergian dalam waktu yang lama, misal 10-15 tahun.
Selama waktu tersebut Anda tidak dapat menghubungi keluarga Anda.
Boleh Saya tahu, sebelum Anda pergi, hal penting Apa yang akan Anda persiapkan untuk keluarga Anda? (99% akan menjawab uang)
Dimana Anda akan menyarankan pada keluarga Anda untuk menyimpan uang tersebut?
(99% akan menjawab Bank)

K. ABC
Do you mind if I ask you a question? Supposing today you need to travel abroad for a long period of time of let say 10-15 years. During this period , you are unable to contact your family. May I know before you depart What is the one most important thing you will prepare for you family ?
(99% will answer money)
If this is the case, where would you advise your family to keep the money?
(99% will say in the bank)

Contents © Tan Kar Hor 2018

Pendekatan # 3: Pendekatan Bank

Approach # 3: The Bank Approach

Boleh Saya tahu kenapa? (99% akan mengatakan itu adalah tempat yang paling aman)
Apabila ada tempat yang *SEC (safe, more Effective & self Complete)*
Aman, lebih Efektif dan bisa menjadi pelengkap diri yang bermanfaat bagi keluarga Anda.
Maukah Anda meluangkan waktu 8-11 menit untuk mempertimbangkan hal tersebut?

May I know why ?
(99% will say it is the safest place)
If there is a place which is SEC: Safe , more Effective and can be self Complete, for the benefit of your family are you prepare to Spend just 8-11 mins to consider it?

Contents © Tan Kar Hor 2018

Pendekatan # 4 : Aturan 10 : 15

Approach # 4 : The Rule Of 10 : 15

K. ABC

Berapa lama menurut Anda waktu yang dibutuhkan orang pada umumnya untuk mengumpulkan simpanan sebesar 1-2 M Rupiah?

(10 – 15 tahun ?)

Apakah Anda setuju apabila terjadi *CAD (Critical Illnesses – Accident – Disablement)* Penyakit kritis – kecelakaan – cacat, hanya diperlukan waktu 10-15 bulan untuk menghabiskan simpanan yang sudah kita kumpulkan?

K. ABC

How long do you think it will take a normal working people to save 1-2 Million baht ?

(10 – 15 years ?)

Do you agree if CAD (Critical Illnesses-Accident-Disablement) were to happen, it will take only 10-15 months this hard earn saving will be gone ?

Contents © Tan Kar Hor 2018

Pendekatan # 4 : Aturan 10 : 15

Approach # 4 : The Rule Of 10 : 15

Kalau begitu ceritanya, bisakah Anda luangkan waktu 10-15 menit hari ini, untuk saya tunjukan bagaimana caranya agar hasil kerja keras kita selama 10-15 tahun tetap bisa aman terproteksi?

Saya janji, apabila di akhir 15 menit solusi saya tidak bermanfaat bagi Anda, saya akan berhenti membicarakan hal tersebut. Kecuali Anda meminta sebaliknya, kita bisa Diskusi lebih lanjut.

Bukankah ini terdengar bagus untuk Anda?

If this is the case, can you spare me 10-15 mins today, so that I can show you a way how your 10-15 years effort of saving will be effectively protected ?
I promise you, if at the end of the 15 mins, my solution is of no value to you, I will not talk about this anymore unless you want me to discuss further.
Does this sound good to you ?

Contents © Tan Kar Hor 2018

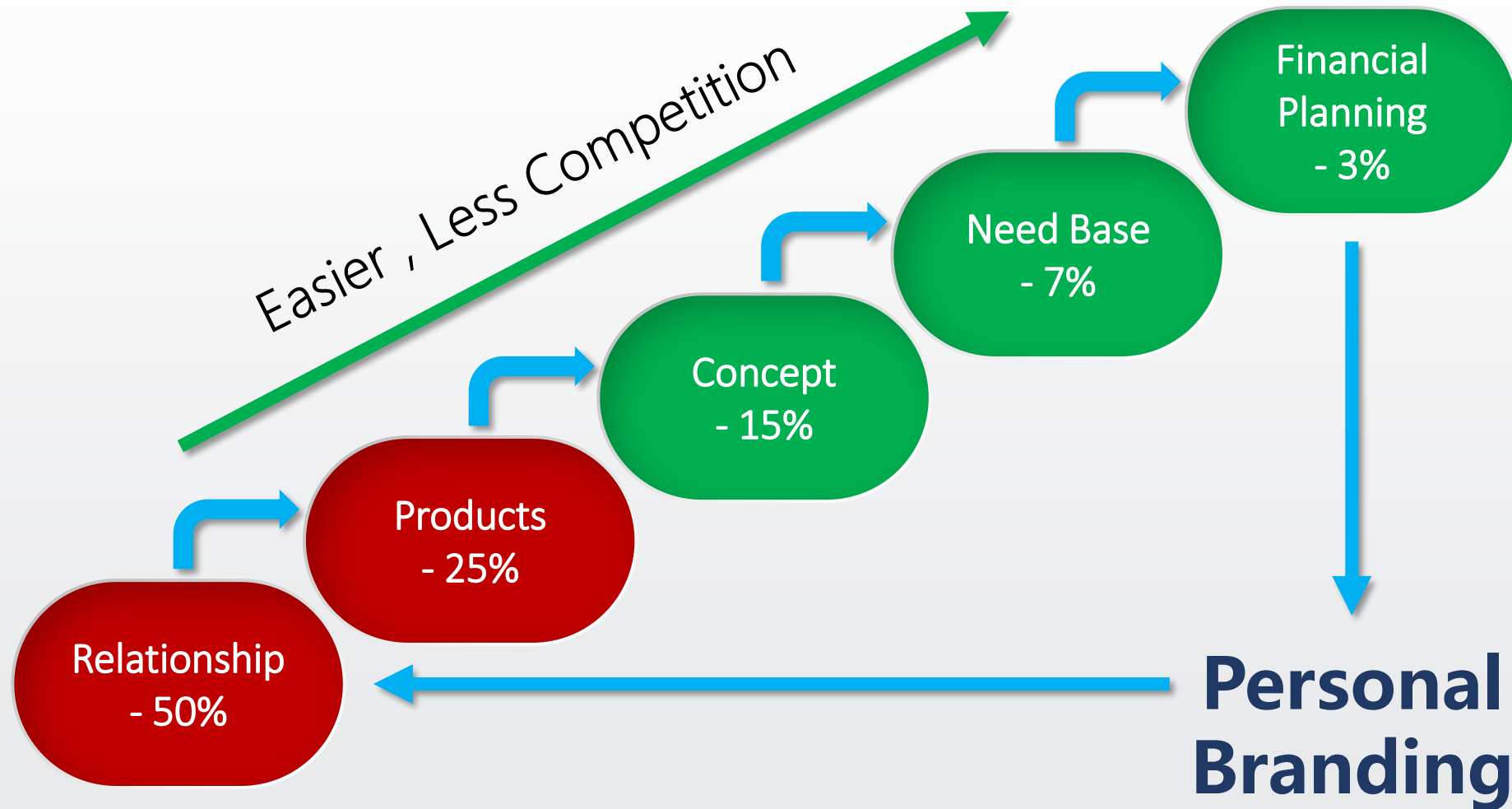
Pendekatan #5： Elemen-Elemen dari Kekhawatiran

Bapak ABC:
Anda setuju bahwa banyak orang memiliki kekhawatiran atas ketidakpastian dimasa akan dating? Akan tetapi, banyak yang tidak memahami darimana kekhawatiran itu timbul. Berdasarkan pengalaman saya di asuransi jiwa, biasanya kekhawatiran ini muncul dari 3 factor:

- Bagaimana jika hal ini terjadi pada saya (30%)
- Berapa total biaya untuk mengelola hal ini (30%)
- Apa dampaknya terhadap keluarga saya nanti (40%)

Untuk faktor yang pertama, orang tersebut harus menjaga dirinya sendiri, tetapi faktor 2 & 3, harus melalui saran dan layanan professional, tentu saja kami dapat membantu mengelola dengan efektif. Dari pada khawatir terlalu berlebihan, mengapa anda tidak meluangkan waktu 15 menit, kami akan membantu mengurangi 70% rasa kekhawatiran anda tersebut dan membuat anda tenang. Tidak masalahkan?

Mr. ABC:
Do you agree that most people will have fear towards the unknown uncertainty? However, many may not understand where does this fear come about. Based on my many years experience in LI, usually this fear arises from 3 factors:
. What if it happens to me (30%)
. What are the total cost involve to manage this (30%)
. What is the effect towards my family (40%)
For element 1, one has to take care himself, but for element 2 & 3, through our professional advise & services, we can definitely help to effectively manage it. Instead of worry over it for long, why not just spare us 15 mins, we can help you to reduce 70% of the fear and allow you to have peace of mind. Is that fine with you ?

SEE Presentation

1. All agents will have to go through these 5 stages
2. Do not stay too long in Stage 1 & 2
3. You cannot completely get rid of all, but reduce the percentage
4. At the end keep a good relationship with Clients and prospects is still the key

Presentasi SEE

Lebih mudah , Sedikit Kompetisi

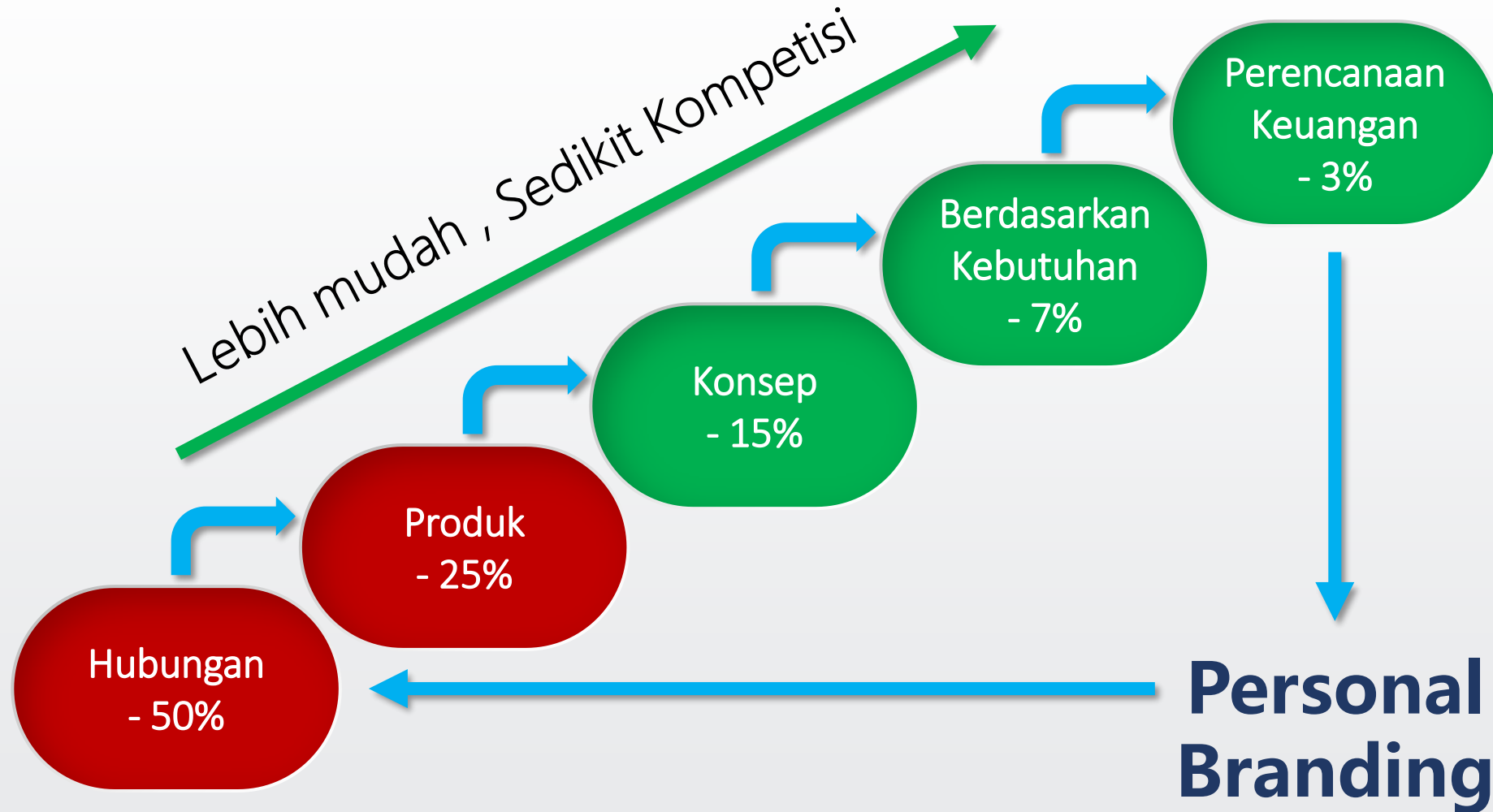
Hubungan - 50%

Produk - 25%

Konsep - 15%

Berdasarkan Kebutuhan - 7%

Perencanaan Keuangan - 3%

Personal Branding

1. Semua Agent harus melakukan 5 tahapan berikut
2. Jangan terlalu lama di tahapan 1 & 2
3. Anda tidak akan bisa secara sempurna meyelesaikan tiap tahapan, tetapi cukup mengurangi persentase saja.
4. Di akhir, kuncinya adalah tetap menjaga hubungan baik dengan prospek dan klien.

Mengatasi Keberatan

Handling Objection

Hal-hal yang perlu Diperhatikan：

Things to Observe

1. Perbedaan antara keberatan & penundaan

The different between Objection & Rejec

2. Alasan - alasan:

> Persiapan
> Pemilihan Waktu
> Lingkungan Sekitar
> Suasana
> Emosi

Reasons:
> Preparation
> Timing
> Environment
> Atmosphere
> Emotion

Mengatasi Keberatan

Handling Objection

Hal-hal yang perlu Diperhatikan：

Things to Observe

3. Menyetujui Keberatan

confirm The Objection

4. Ciptakan Ruang

Create Space

5. Hadapi

Face it

6. Mengambil Tindakan

Take Action

7. Ini bukan soal benar atau salah. Untuk memberikan pemahaman, bukan untuk menang

It is not about who is right who is wrong. To provide understanding not to win

Konfirmasi & Ruang

Confirm & Space

Pertanyaan Terbuka / *Open Enquiry*

Bersediakah Anda menceritakan mengapa Anda berpikir/merasa seperti itu?

Do you mind sharing why you think/feel like this?

Parafrase Terbuka / *Open Paraphrase*

Dari yang Saya dengar, Anda mengatakan kalau memilki budget, Anda pasti akan membeli?

If I hear you correctly, are you saying if you budget you will definitely want to buy ?

Pertanyaan Langsung / *Direct Question*

Bisa Anda terangkan di area mana dari yang saya ajukan, tidak sesuai dengan keinginan Anda?

Can you enlighten me which are the areas that I proposed may not suit you that well?

Memposisikan Ulang / *Reposition*

"Rasakan….Merasa……Temukan…." Saya dapat memahami apa yang Anda rasakan. Kebanyakan Klien Saya juga merasakan hal yang sama, tetapi setelah mereka mendengarkan penjelasan Saya, akhirnya mereka menemukan……

Feel….Felt…… Found…."I can understand how you feel….most of my clients felt the same, but after listening to my explanation only then they found out………

Menghadapi 4 Kunci Keberatan

Facing Up To 4 Key Objections

Tidak Ada Uang *No Money*	
Tidak Butuh *No Need*	

Facing Up To 4 Key Objections

Facing Up To 4 Key Objections

Tidak Percaya

No Conf

Tidak Buru-Buru

No Hurry

Percobaan Penutupan Penjualan

Trial Close

1. Anda lebih menyukai bayar tahunan atau 6 bulanan

   Do you prefer to pay yearly or half yearly

2. Tunai atau Aoutdebit

   Cash or auto Debit

3. Penerima Manfaat

   Beneficiary

4. Frekuensi Pelayanan

   Frequency of service

Percobaan Penutupan Penjualan

Trial Close

5. Informasi Kunci

   Key information

6. Komitmen Pembayaran Premi

   Premium commitment

7. Menambahkan Manfaat Tambahan

   Rider attachment

8. Tanggal Pengajuan Aplikasi

   Date of Application

Refrerensi

Referrals

Sumber Terbaik

The Best Source

1. Waktu terbaik : tanda tangan & mengantarkan polis
   The Best Timing : signature & Policy Delivery
2. Selalu menjaga hubungan dengan COR (Centre of Referrals)
   Consciously Nurture COR (Centre of Referrals)
3. The R Habit
   Kebiasaan R
4. Metode R :
   The R Method

R Method

Skrip Referral

Referral Script

Seandainya hari ini Anda mendapatkan telpon dari sahabat atau anggota keluarga dan baru saja Dia di diagnosa mengalami penyakit kritis. Untungnya, itu baru tahap awal, tetapi kabar buruknya, membutuhkan Rp800,000,000 sampai Rp1,000,000,000 untuk melakukan seluruh perawatan. Dia tahu Anda memilki uang. Makanya Dia ingin meminjam dari Anda sebesar Rp1,000,000,000, apakah Anda akan meminjamkan uang tersebut?

Supposing today, you receive a phone call from a very close friend or family member who had just diagnosed to have Critical Illness. The fortunate thing is , it is at early stage, but the unfortunate thing is he needs at least 800,000 to 1M to do the whole treatment. He knew that you have the money. So when he asked you to lend him this 1M, honestly, would you lend him the money?

Contents © Tan Kar Hor 2018

Skrip Referral
Referral Script

Kalau tidak, akan terjadi sesuatu kepada Dia, bagaimana perasaan Anda?
Kalau iya, uang ini untuk biaya Pendidikan masa depan anak Anda, bagaimana Anda akan menjelaskan kepada Anak Anda?

Kenapa tidak izinkan saya untuk membantu, untuk berbicara dengan mereka. Setelah saya berbicara secara professional seperti saya berbicara dengan Anda, apabila nantinya Mereka tidak ingin membeli, setidaknya Anda tidak perlu merasa bersalah walaupun Anda memutuskan untuk tidak menolong Mereka. Apakah Anda setuju?

If not, should something happen to him, how would you feel?
If yes, this money is for your children future education, how would you answer to your children?

Why not let me help you to talk to them. After I speak to them professionally like what I did for you, at the end if they choose not to buy, at least you will not feel bad even if you choose not to help them. Do you agree ?

Contents © Tan Kar Hor 2018

Skrip Referral

Referral Script

K. ABC : Setujukah Anda, dari orang-orang yang Anda kenal, mereka akan didekati oleh banyak Agent dalam hidup mereka? Semenjak Anda menjadi klien berharga Saya, Saya yakin Anda merasa nyaman dengan bagimana saya mempresentasikan Diri Saya, proposal dan tentang pentingnya asuransi jiwa. Dan Mereka akan didekati oleh banyak Agent lain, untuk memastikan agar Mereka mendapatkan pelayanan yang professional, bersediakah Anda mengenalkan mereka kepada Saya. Saya berjanji akan menjaga 3 hal berikut :

1. Saya akan presentasi secara professional sama seperti Saya presentasi ke Anda.
2. Kalau mereka memilih untuk tidak menerima pelayanan saya, saya tidak akan melanjutkan proses pendekatan, kecuali mereka menginginkan sebaliknya.
3. Saya akan infokan ke Anda secara berkala soal kemajuan hubungan saya dengan mereka.

Apakah ini terdengar bagus untuk Anda?

K. ABC :Do you agree that most people you know, in their life there will be many agents approaching them ?
Since you are my valuable client , I am sure by now you are comfortable with the way I present Myself , my proposal and also the important of Life Insurance.
Since they will be approaching by many other agents, to ensure that they will be given professional services, do you mind to introduce them to me. I promise you that I will uphold the following 3 things:

1. I will present to them professionally like the way I presented to you
2. If they choose not to accept my services, I will not proceed further to approach them unless they allow me to do so
3. I will report to you periodically the progress of my follow up with them

Does this sound good to you ?

Contents © Tan Kar Hor 2018

M W D C R A T

PART 4

Kebiasaan

The Habit

Note: This program do not intend to cover the common knowledge that Premier Academy will do

Kebiasaan yang Benar: Menjadi Kemampuan Bawah Sadar

Right Habit：Be A Sub Conscious Competent

Kebiasaan yang benar, yang Kita tanamkan di awal karir seorang Agent, akan membawa mereka pada kesuksesan di masa depan. Beberapa kebiasaan tersebut adalah：

The right habits that built in the early days of the agents will carry him very far into the future. Some of the right habits are：

1. Fokus pada hal yang penting MAT (Meeting, Aktivitas & Training)

   Focus on essential MAT (Meetings, Activities & Trainings)

2. Bercerita minimal 3 setiap harinya, tentang pentingnya asuransi jiwa

   Every day 3 Sharing on the important of Life Insurance

3. Secara sadar melakukan 3S, khususnya menjaga hubungan dengan COR (center of referral)

   Consciously do the 3S, particularly nurture COR

4. Berusaha memilki pekan yang produktif

   Strive to have Active Week

Kebiasaan yang Benar: Menjadi Kemampuan Bawah Sadar

Right Habit： Be A Sub Conscious Competent

5 Mulai mengatur dan mengembangkan system Prospek & Klien sejak hari pertama (berkebun)

Start Prospect & Client management and development system from day 1(Farming)

6 Selalu melakukan persiapan sebelum bertemu prospek/klien

Always prepare before seeing the prospect/client

7 Selalu mengutamakan kualitas dalam aktifitas sebelum & setelah penjualan

Uphold Quality Pre & Post Sales Activity

8 Menjaga *Positive Mental Attitude* / Sikap Mental yang Positif

Maintain PMA (Positive Mental Attitude)

9 Rencanakan kerja & kerjakan rencana secara sistematis

Plan the work & work the plan systematically

Pengenalan kepada Sebidang Tanah

Introduction To One Acre Of Land

Ini bukan sekedar alat bantu aktifitas manajemen

Ini adalah system perluasan & kelanjutan bisnis, yang termasuk didalamnya :

It is not just an activity management Tool:

It is a business expansion & continuation system, It includes:

- Sistem Manajemen & Perluasan Klien / *Client mgmt. & Expansion system*
- Sistem Manajemen & Perluasan Prospek / *Prospect mgmt. & Exp System*
- Rekrutmen & Perluasan / *Recruitment & Expansion*

Pengenalan kepada Sebidang Tanah

Introduction To One Acre Of Land

Ini bukan sekedar alat bantu aktifitas manajemen

Ini adalah system perluasan & kelanjutan bisnis, yang termasuk didalamnya :

It is not just an activity management Tool:
It is a business expansion & continuation system, It includes:

- Pengembangan Bisnis Menyeluruh / *Holistic Business Development*
- Aktivitas Manajemen & Penyempurnaan / *Activity Mgmt & Improvement*
- Manajemen Waktu yang Efektif / *Effective Time Mgmt*

Konsep Sebidang Tanah

The One Acre Land's Concept

Dari hari pertama, setiap Agent akan diberikan Satu Bidang Tanah

From day 1, every agent is given One Acre Of Land

Contents © Tan Kar Hor 2018

Definisi Sebuah Kesuksesan

The Definition Of Success

Agent

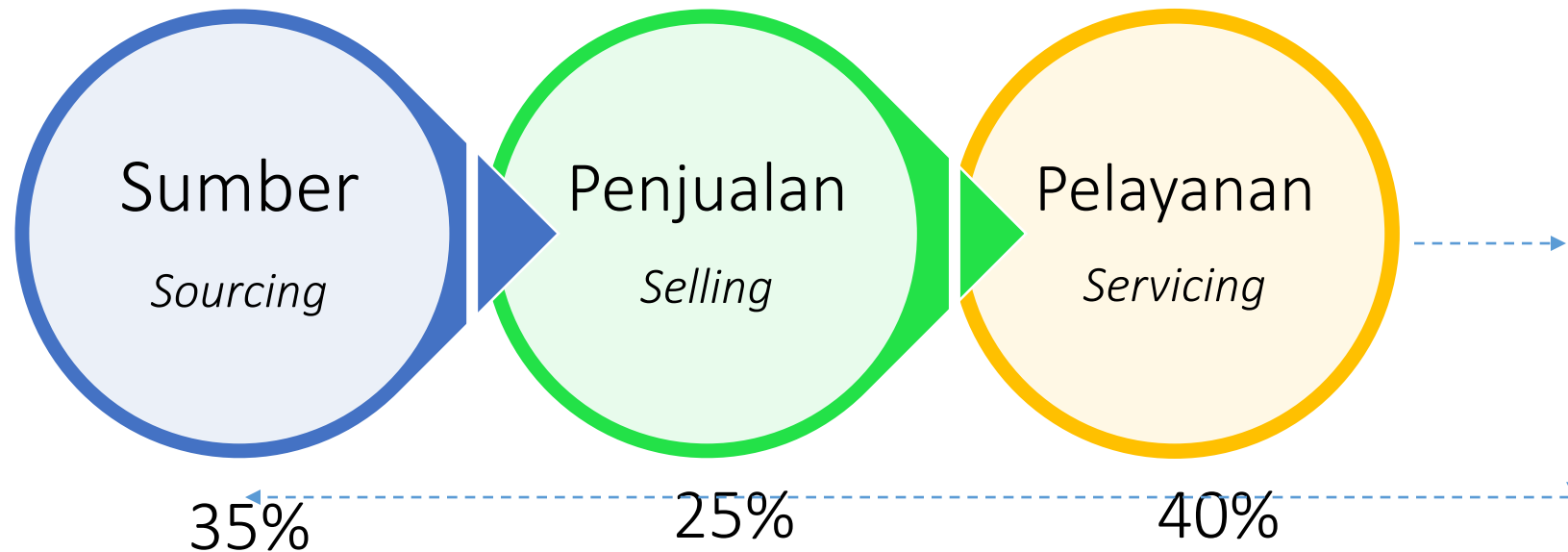
Agency

Group

Contents © Tan Kar Hor 2018

Prinsip Dasar dari Sebidang Tanah

Core Principles Of OAL (One Acre Land)

Membuat daftar Prospek (Bahan Baku)	Closing (Pengerjaan)	Hubungan (Pengalaman Nasabah)
Sumber *Sourcing*	Penjualan *Selling*	Pelayanan *Servicing*
35%	25%	40%

Mitos : Selalu Fokus di Penjualan

The Myth: Always Focus On Selling

10 Kunci Konsep

The 10 Key Concepts

1. Semua Agent diberikan Sebidang Tanah, tetapi tidak semua tanah sama
2. Tanah yang bagus mungkin memberikan awalan yang baik, tetapi tidak menjamin hasil yang baik.
3. Hasil akhir ditentukan dari sebaerapa baik Anda merawat tanah tersebut
4. Kuncinya adalah 1. seberapa cepat untuk menanam 500 pohon, 2. Kualitas dari setiap pohonnya, bukan hanya pada saat panen buah
5. Ada 4 jenis pohon di Sebidang Tanah : 1. Pohon Berbuah(Hot Prospect) 2. Pohon Mulai Berkembang(Warm Prospect) 3. Pohon masih Kecil(Cold Prospect) 4. Biji (Sasaran)

1. *Every agent is given OAL, but not all lands are the same*
2. *A good piece of land may give you a good start but not the end outcomes*
3. *The final outcomes are determined by how well you taking care of the land*
4. *The keys are 1. How fast to plant 500 tress, 2. Quality of the trees, not just harvesting of the fruits*
5. *In the OAL there are 4 types of trees : 1. Fruit Tree(Hot Prospect) 2. Growing Trees(Warm Prospect) 3. Young Trees(Cold Prospect) 4. Seeds (Suspect)*

Contents © Tan Kar Hor 2018

10 Kunci Konsep

The 10 Key Concepts

6. Sebidang Tanah yang sehat :FT (30%) GT(50%) YT (20%) Biji (0%)
7. Tindakan penting : Menanam pohon ; Menanam pohon yang bagus; Menanam jenis pohon berbeda yang bagus ; Membuang pohon yang tidak bagus
8. Terus berkebun dan buang pohon yang tidak diinginkan
9. Terus lakukan perbaikan rasio dan identiifikasi pohon mana yang bagus, yang bias ditanam di bagian tanah yang lain
10. Terus menjelajah Satu Hektar Tanah dan rawat dengan sangat baik setiap pohon buah (FT)

1. *A Healthy OAL:FT (30%) GT(50%) YT (20%) Seed (0%)*
2. *The critical actions : Plant Trees; Plant Good Trees; Plant different types of good trees; remove bad trees*
3. *Keep farming and remove the unwanted trees*
4. *Keep improving the ratio and identify good trees for reproduction to another piece of land*
5. *Keep exploring more OAL and take very good care of the Fruit Trees*

Contents © Tan Kar Hor 2018

Bagaimana Cara Mengoperasikan Sebidang Tanah

How To Operate OAL

1. Teliti dalam menglola daftar prospek dan Nasabah

   Carefully going through the prospect & Client lists

2. Targetnya adalah menanam 500 pohon di Tanah Satu Hektar

   Target is to plant 500 trees in OAL

3. Terusmemperbaiki rasio : FT :GT : YL

   Improve the ratio of FT : GT : YL

4. Fokus pada jenis pohon A : Memiliki peluang yang bagus untuk bisa *closing* dalam 6 bulan kedepan

   Focus on A type of trees: Good chance of closing in next 6 months

5. Berikan perhatian lebih besar pada pohon jenis B (Kalangan Kelas Atas, maka dari itu A+B. C adalah case normal

   Give greater emphasis on B type of trees (High net worth, more so if it is A+B. C is normal case

Bagaimana Cara Mengoperasikan Sebidang Tanah

How To Operate OAL

6 Identifikasi dan memelihara setidaknya 12 pohon tipe E

Identify and nurture at least 12 E type of tress.

7 Untuk pohon tipe F, pindahakan ke area cadangan. Usahakan hanya memilki 60 pohon tipe F

Those F type of trees move to the Reserve land. Strive to have 60 F trees in this land

8 Luangkan waktu 30-90 hari untuk mengelola pohon tipe D, apakah akan Anda tingkatkan atau keluarkan dari Satu Hektar Tanah. So as not to have false sense of security

Give 30 - 90 days to manage D type of trees, either you enhance it or move it out of OAL.So as not to have false sense of security

9 Aktivitas harian Anda yaitu adalah Bertani untuk merubah Pohon Kecil (YT) menjadi Pohon yang Berkembang (GT) lalu menjadi Pohon Berbuah (FT)

Your daily activity is to farm the land by converting the YT to GT and then to FT

LIFE CONNECTION

Bagaimana Cara Mengoperasikan Sebidang Tanah

How To Operate OAL

10 Gunakan system D-2 untuk merubah Pohon Kecil menjadi Pohon Berkembang

Use the D – 2 system to convert the YT to GT

11 Berusaha untuk mendapatkan jalur dalam meperoleh lebih banyak Pohon Kecil (YT) (Sumber 35%)

Work hard to find the channel to obtain more YT (Sourcing :35%)

12 Berikutnya, merawat dengan baik Pohon Berbuah (FT) (Pelayanan 40%)

Then taking good care of the FT (Service : 40%)

Aturan 15 dari Platinum MDRT
Mengembangakan
150 FT
Menanam
15 Pohon
Baru tiap
bulan
15
setiap
bulan
Minimal
15 setiap
bulan
Merawat
15 E
Acuan
Untuk
menjadi
MDRT

1. Memeriksa daftar Pohon Berbuah

Examine Fruit Tree's List

1. ______________________________
2. ______________________________
3. ______________________________
4. ______________________________
5. ______________________________
6. ______________________________
7. ______________________________
8. ______________________________
9. ______________________________
10. ______________________________
11. ______________________________
12. ______________________________
13. ______________________________
14. ______________________________
15. ______________________________
16. ______________________________
17. ______________________________
18. ______________________________

Note： **A** – Bisa dilakukan penjualan ulang 6 bulan kedepan； **B-** HNW ； **C**： Normal； **D**： Untuk Dihapus； **E**： COR； **F**： Rekrut

2. Memeriksa Pohon yang Bertumbuh (Bisa/Akan didekati dengan data Tanggal Lahir)

Examine Growing Trees (Can/Will Approach with DOB)

1. ______________________________
2. ______________________________
3. ______________________________
4. ______________________________
5. ______________________________
6. ______________________________
7. ______________________________
8. ______________________________
9. ______________________________
10. ______________________________
11. ______________________________
12. ______________________________
13. ______________________________
14. ______________________________
15. ______________________________
16. ______________________________
17. ______________________________
18. ______________________________

Note： **A** – Bisa dilakukan penjualan ulang 6 bulan kedepan； **B-** HNW ； **C**： Normal； **D**： Untuk Dihapus； **E**： COR； **F**： Rekrut

2. Memeriksa Pohon yang Bertumbuh (Bisa/Akan didekati dengan data Tanggal Lahir)

Examine Growing Trees (Can/Will Approach with DOB)

19. ______________________________

20. ______________________________

21. ______________________________

22. ______________________________

23. ______________________________

24. ______________________________

25. ______________________________

26. ______________________________

27. ______________________________

28. ______________________________

29. ______________________________

30. ______________________________

31. ______________________________

32. ______________________________

33. ______________________________

34. ______________________________

35. ______________________________

36. ______________________________

Note： **A** – Can repeat sale in the next 6 months； **B-** HNW ； **C**： Normal； **D**： To Remove； **E**： COR； **F**： Recruit

3. Memeriksa Pohon Muda (Bisa/Akan Dihubungi)

Examine Young Trees (Can/Will Contact)

1. ______________________________
2. ______________________________
3. ______________________________
4. ______________________________
5. ______________________________
6. ______________________________
7. ______________________________
8. ______________________________
9. ______________________________
10. ______________________________
11. ______________________________
12. ______________________________
13. ______________________________
14. ______________________________
15. ______________________________
16. ______________________________
17. ______________________________
18. ______________________________

Note： **A** – Berhasil closing dalam 6 bulan kedepan； **B-** HNW ； **C**： Normal； **D**： Untuk Dihapus；

Memelihara Lahan

The Nurture Land

1. ______________________________
2. ______________________________
3. ______________________________
4. ______________________________
5. ______________________________
6. ______________________________
7. ______________________________
8. ______________________________
9. ______________________________
10. ______________________________
11. ______________________________
12. ______________________________
13. ______________________________
14. ______________________________
15. ______________________________
16. ______________________________
17. ______________________________
18. ______________________________

Note： **A** – Setuju Gabung 12 bulan Kedepan； **B**： Layak Di follow up； **C**： Normal； **D**： Untuk Dihapus； **E**： BOP

Memelihara Lahan

The Nurture Land

19. ______________________________ [ ]
20. ______________________________ [ ]
21. ______________________________ [ ]
22. ______________________________ [ ]
23. ______________________________ [ ]
24. ______________________________ [ ]
25. ______________________________ [ ]
26. ______________________________ [ ]
27. ______________________________ [ ]
28. ______________________________ [ ]
29. ______________________________ [ ]
30. ______________________________ [ ]
31. ______________________________ [ ]
32. ______________________________ [ ]
33. ______________________________ [ ]
34. ______________________________ [ ]
35. ______________________________ [ ]
36. ______________________________ [ ]

Note： **A** – Setuju Gabung 12 bulan Kedepan； **B**： Layak Di follow up； **C**： Normal； **D**： Untuk Dihapus； **E**： BOP

Sebidang Tanah Saya : ________________

Bulan	Total	FT:GT:YT	A	A + B	E	Own F Unit F	Hasil		
Jan	167	15:20:65	15	3	2	3	6K	6	2K
Feb	175	18:15:67	8	3	2	3	8K	5	2.5K
Mar	178	20:15:65	9	2	2	3	15k	4	6K
Apr									
May									
Jun									

Contents © Tan Kar Hor 2018

Sebidang Tanah Saya : ________________

Month	Total	FT:GT:YT	A	A + B	E	Own F Unit F	Outcome		
Jul									
Aug									
Sept									
Oct									
Nov									
Dec									

Contents © Tan Kar Hor 2018

5 Langkah memulai AOL

The 5 Steps To Start OAL

01 **Siapkan daftar klien, daftar prospek dan jadwal**

Get ready Client list, Prospect list & Time schedule

02 **Tulis nama klien (FT) & Tandai A – F**

List down client's name (FT) & label A - F

03 **Tulis nama warm prospect (GT) & Lebel A-F**

List down warm prospect's name (GT) & label A - F

04 **Tulis nama cold prospect (YT) & tandai A – D**

List down cold prospect's name (YT) & label A - D

05 **Isi rangkuman & mulai bertani, catat tanggal menggunakan system D-2 /** *Fill up the summary copy & start farming, log the dates Using D-2*

Kompetensi Inti

Core Competency

1. Bagaimana cara untuk memperoleh prospek secara berkelanjutan?

   How to Acquire Prospects continuously?

2. Bagaimana cara merubah prospek menjadi Nasabah

   How to Convert Prospects To Clients

3. Bagaimana caranya menjaga & memperdalam hubungan dengan Nasabah & Prospek?

   How to Maintain & Deepen relationship

4. Bagaimana caranya untuk *mengexplore* sumber-sumber baru?

   How to Explore New Sources?

Contents © Tan Kar Hor 2018

Agency Transformation Program
(Esensi Membangun Agensi Kelas Dunia)

(The Essentials Of Building World Class Agency)

LIFE CONNECTION

Unit #4: Joint Field Work

By Tan Kar Hor

I Am MDRT & WCA

Objective

1. **Memahami arti sebenarnya dari JFW & tujuannya**
   Understand The Real Meaning Of JFW & Its Purposes
2. **What To Take Note In An Effective JFW**
   Apa yang harus diperhatikan dalam JFW yang efektif

Note: This program do not intend to cover the common knowledge that Premier Academy will do

JFW

3 Pertanyaan kunci :

3 Key Questions :

1. Apa pentingnya JFW menurutmu? Mengapa ?

Do you think JFW is important? Why ?

____

____

____

2. Berapa banyak JFW dalam 90hari pertama??

How many JFW in 1st 90 days?

____

3. Dalam JFW yang efektif apa yang perlu Anda amati??

In an effective JFW what do you need to observe?

a.______________________________

b.______________________________

c. ______________________________

d. ______________________________

e. ______________________________

Pentingnya JFW

The Important Of JFW

Ada banyak alasan mengapa para pemimpin harus menganggap serius JFW

There Are Many Reasons Why Leaders Should Take JFW Seriously :

1. Tanpa JFW yang tepat Tenaga Pemasar sulit memahami apa yang telah diajarkan di kelas

   Without Proper JFW It Is difficult for the agents to comprehend what have been taught in the Class Room
2. Pelatihan didalam ruang kelas hanya dapat memberikan efektivitas maksimum 30% - 40%

   Class Room Training can only provide maximum 30% - 40% of effectiveness
3. Tempat pelatihan terbaik adalah di lokasi, Kerja Lapangan & Pengamatan langsung

   The best training place is at the On site , Field work & Real Time Observation
4. JFW adalah cara terbaik untuk menilai apakah Tenaga Pemasar menerapkan apa yang telah mereka pelajari ke dalam prakteknya

   JFW is the best way to judge whether is the agent putting what they have learnt into practise
5. Cara terbaik untuk mengidentifikasikelemahan & kekurangan Tenaga Pemasar

   The best way to identify agent's weaknesses & lacking

Latihan Menjadikan Permanen, Hanya Latihan yang Benar yang Membuat Sempurna

Practise Makes Permanent, Only Right Practice Makes Perfect

Tujuan dari JFW

Purpose of JFW

Beberapa Tujuan Utama:

Several Key Purpose:

1. Bantu Tenaga Pemasar untuk memulai
   Help Agent To Kick Start
2. Membantu Tenaga Pemasar untuk membawa bisnis
   Assist Agent To Bring In The Business
3. Tunjukkan kepada Tenaga Pemasar cara yang benar untuk menjalan bisnis
   Show The Agent The Right Way To Conduct The Business
4. Memberikan umpan balik & bimbingan
   Provide Feedback & Guidance

Mana yang paling tidak penting

Which Is The Least Important

Things To Observe in JFW

Things To Observe in JFW

1. Memberikan pelatihan yang diperlukan sebelum melakukan JFW
   Provide the necessary training before conducting JFW
2. Setiap JFW harus memiliki tujuan yang jelasmisalnya area mana yang harus diamati
   Every JFW must have a clear objective eg which areas to observe
3. Mangelola harapan Tenaga Pemasar baru
   Manage the expectation of the new agents
4. Pastikan Prospek yang dituju memahami tujuan kunjungan
   Make sure the targeted prospect understand the purpose of visit
5. *Leader* mengambil alih bukan Tenaga Pemasar
   Leader to take charge not the agent
6. Segera lakukan analisis pasca kunjungan
   Perform post visit analysis immediately
7. Menyarankan 4-6 JFW dalam 90hari pertama & untuk dibagi menjadi periode yang berbeda
   Suggest 4-6 JFW in the 1st 90 days and to split into different period
8. Pastikan *leader* dapat mengalokasikan waktu & perhatian yang cukup
   Make sure the leader can allocate sufficient time & attention
9. JFW pertama adalah case dari Tenaga Pemasar.
   1st JFW is on agent's own case

LIFE CONNECTION

Daerah untuk diamati

Areas To Observe

1. Kemampuan untuk mendapatkan janji temu
   Abilitty to get appointment
2. Kemampuan untuk belajar
   Abilitty to Learning
3. Kemampuan dalam menerima instruksi
   Abilitty In taking Instruction
4. Keseriusan dalam berbisnis
   Seriousness about the business
5. Urgensi untuk memulai
   Urgency To Start
6. Kemauan untuk belajar
   Willingness to learn
7. Daerah untuk meningkatkan
   Areas to improve
8. Kekuattan pendorong untuk memulai dengan cepat
   The Driving Force to Fast Start

Build JFW(Teamwork)Culture

Build JFW (Teamwork) Culture

1. *Leader* JFW untuk menemui prospek Tenaga Pemasar (Pembelajaran)

   Leader JFW to meet agent's prospect (Learning)

2. *Leader* membawa Tenaga Pemasar untuk menemui prospek (Observasi)

   Leader Brings agent to meet his own prospect (Observe)

3. *Leader* memberikan arahan kepada Tenaga Pemasar berkualitas (Ekspansi)

   Leader provides leads to quality agents (Expansion)

4. *Leader* JFW dengan pelanggan khusus Tenaga Pemasar (Berbagi)

   Leader JFW with agent's special customers (Sharing)

5. Tenaga Pemasar JFW dengan Tenaga Pemasar Baru (Training)

   Senior Agent JFW with new agent (Training)

6. Kegiatan bersama: *road show*, *Cold call*, *target marketing*, seminar penjualan

   Joint activities : road show, Cold call, target marketing, seminar selling

Unit #5：The M &M

By Tan Kar Hor

I Am MDRT & WCA

Objective

1. **Pentingnya M&M**
   The Important of M&M
2. **Area yang perlu diperhatikan**
   Areas To Take Note
3. **Sistem M & M yang komprehensif**
   Comprehensive M & M System

Note: This program do not intend to cover the common knowledge that Premier Academy will do

Penting dari M & M

Important of M & M

Mengapa di LIB, tingkat M & M yang dibutuhkan jauh lebih tinggi daripada banyak bisnis lain：

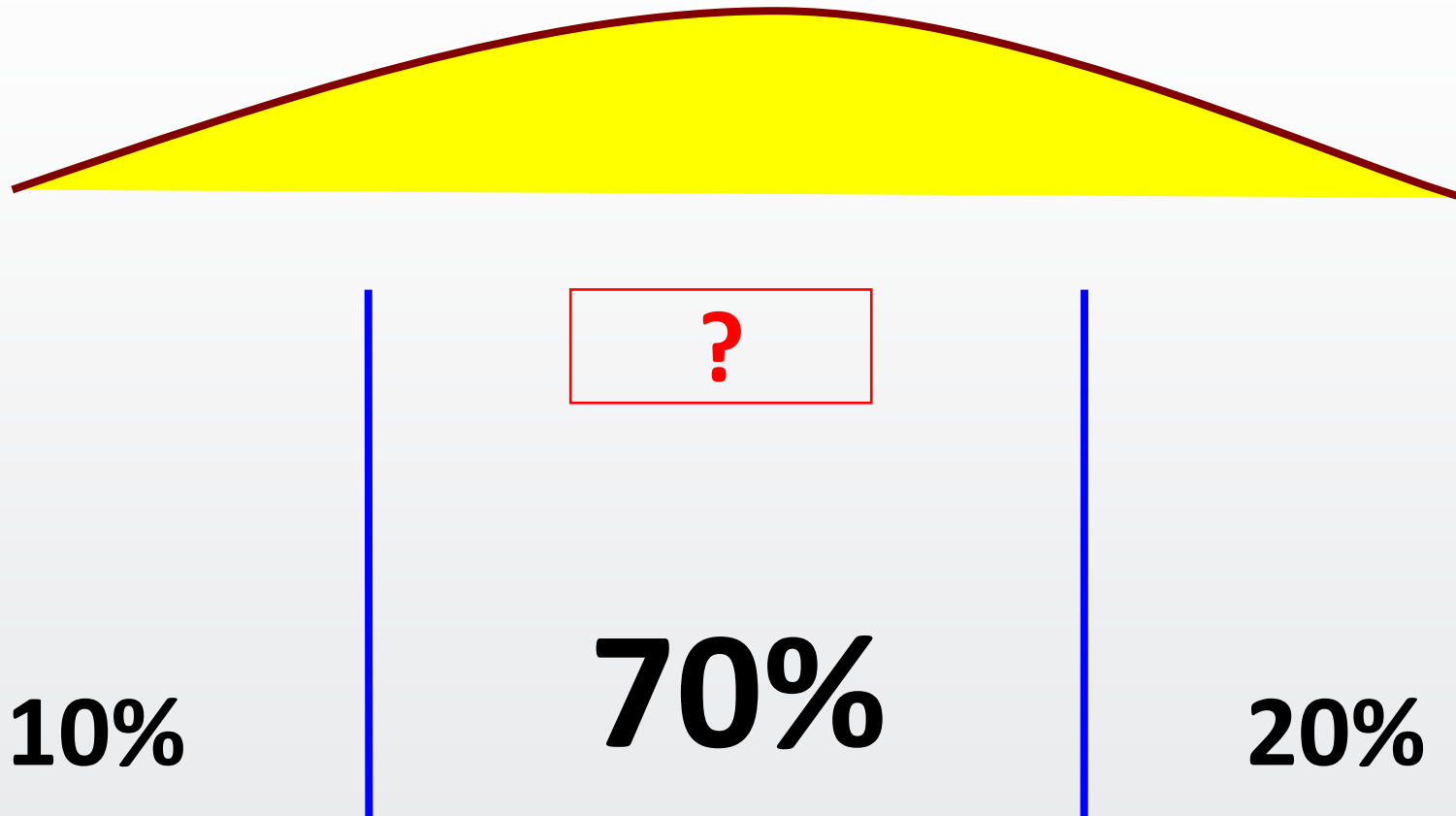
Why In LIB, the level of M & M needed are much higher than many other businesses:

Mengapa M & M

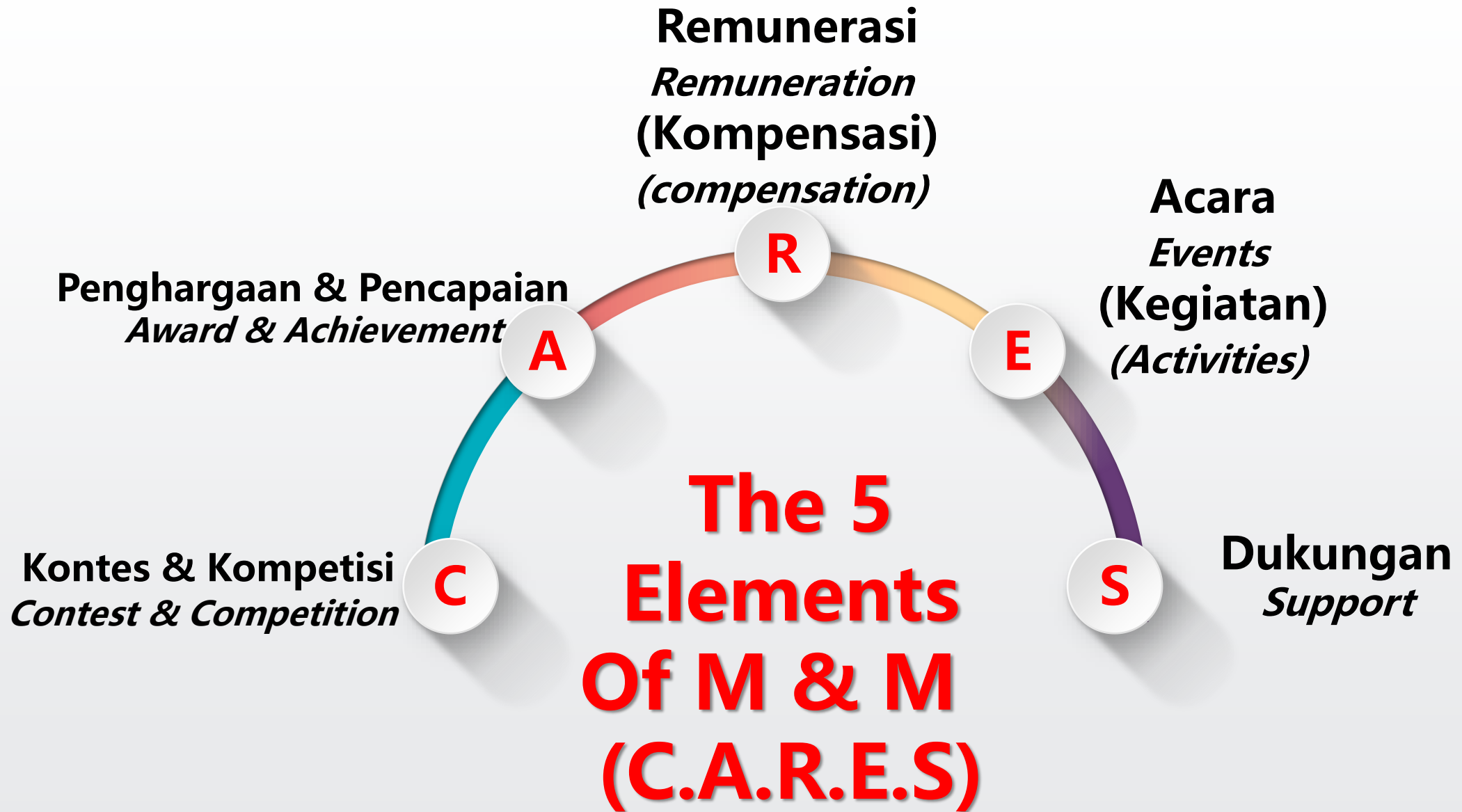
Why M & M

1. Organisasi terkecil/Non kontrol
   Least/Non Control Organisation
2. Bukan karyawan tapi perjanjian kemitraan
   Not Employee but partnership agreement
3. Kemandirian Tingkat tinggi
   High level of independency
4. Keberatan & Penolakan jauh lebih tinggi daripada penerimaan
   Objection & Rejection are much higher than acceptance
5. Kurangnya SOP yang tepat
   Lack of proper SOP
6. Citra sosial & Publik
   Social & Public Image
7. Lebih banyak ketidakpastian & efek penundaan
   More Uncertainties & Delay Effect
8. Lebih banyak gangguan & godaan
   A lot more distraction & temptations
9. Terlalu banyak elemen manusia
   Too many human elements
10. (Budaya)
    (Culture)

Ketika Kereta bergerak, Apa yang harus diperhatikan?

When A Train Is Moving, What To Take Note ?

Segmen mana yang paling membutuhkan M & M?

Which Segment Requires M & M Most ?

Remunerasi
Remuneration
(Kompensasi)
(compensation)
R
Penghargaan & Pencapaian
Award & Achievement
A
Acara
Events
(Kegiatan)
(Activities)
E
Kontes & Kompetisi
Contest & Competition
C
Dukungan
Support
S
The 5
Elements
Of M & M
(C.A.R.E.S)
LIFE CONNECTION

PEDULI: Kontes & Kompetisi

CARES : Contest & Competition

Contents © Tan Kar Hor 2018

PEDULI : Penghargaan & Pencapaian

CARES : Awards & Achievements

Contents © Tan Kar Hor 2018

PEDULI : Remunerasi

CARES : Remunerations

Contents © Tan Kar Hor 2018

PEDULI : Acara

CARES : Events

Contents © Tan Kar Hor 2018

PEDULI : Dukungan

CARES : Supports

Contents © Tan Kar Hor 2018

Ulasan Tentang CARES

Review Of CARES

Setiap kali ada CARES, untuk meninjau hal-hal berikut:

Whenever there is any CARES, to review the following :

1. Apa Tujuan?

   What is the purpose?
2. Siapa kelompok sasaran Utama?

   Who is the main targeted group?
3. Apa tujuan akhir saya?

   What is my ultimate goals?
4. Apa rencana promosinya? (Siapa pengemudinya?)

   What is the promotion plan? (Who is the driver?)
5. Bagaimana rencana peninjauan berkala?

   What is the periodic review plan?
6. Posting Ulasan CARES

   Post CARES Review

Contents © Tan Kar Hor 2018

M & M : Things To Observe

1. Inform the agent, Monitoring is an important element to ensure success
2. Monitoring is not equal to checking but to identify areas for improvement
3. Focus more on activity rather than just results
4. Observe the frequency not to over do
5. In M & M take note of the following：
   - Maslow Hierarchy of needs
   - Be more specific and personalize
   - Is better to be inside out
   - Create Awareness & Realization
   - Genuinely for Growth
   - Using ROCK for more effective review
   - Segmentation
6. To instil a comprehensive M & M System

Terjemahan ada di slide selanjutnya

M & M : Hal-hal yang harus diperhatikan

1. Beri tahu Tenaga Pemasar, Pemantauan adalah elemen penting untuk memastikan kesuksesan
2. Pemantauan tidak sama dengan memeriksa tetapi untuk mengidentifikasi area untuk perbaikan
3. Lebih fokus pada aktivitas daripada hanya hasil
4. Perhatikan frekuensinya jangan sampai terlewat
5. Dalam M & M perhatikan hal-hal berikut：
   - Hirarki kebutuhan Maslow
   - Lebih spesifik dan personalisasi lebih
   - Baik berada di dalam ke luar
   - Ciptakan Kesadaran & Realisasi
   - Benar-benar untuk Pertumbuhan
   - Menggunakan ROCK untuk review yang lebih efektif
   - Segmentasi
6. Untuk menanamkan Sistem M & M yang komprehensif

Sistem M & M yang EFEKTIF
Effective M & M System

Faktor Motivasi
Motivational Factors
+
VMG

Record

Observation

Conversation

Knowledge, A, S,H Gaps

Farming
(OAL)
GARR

G.A.R.R

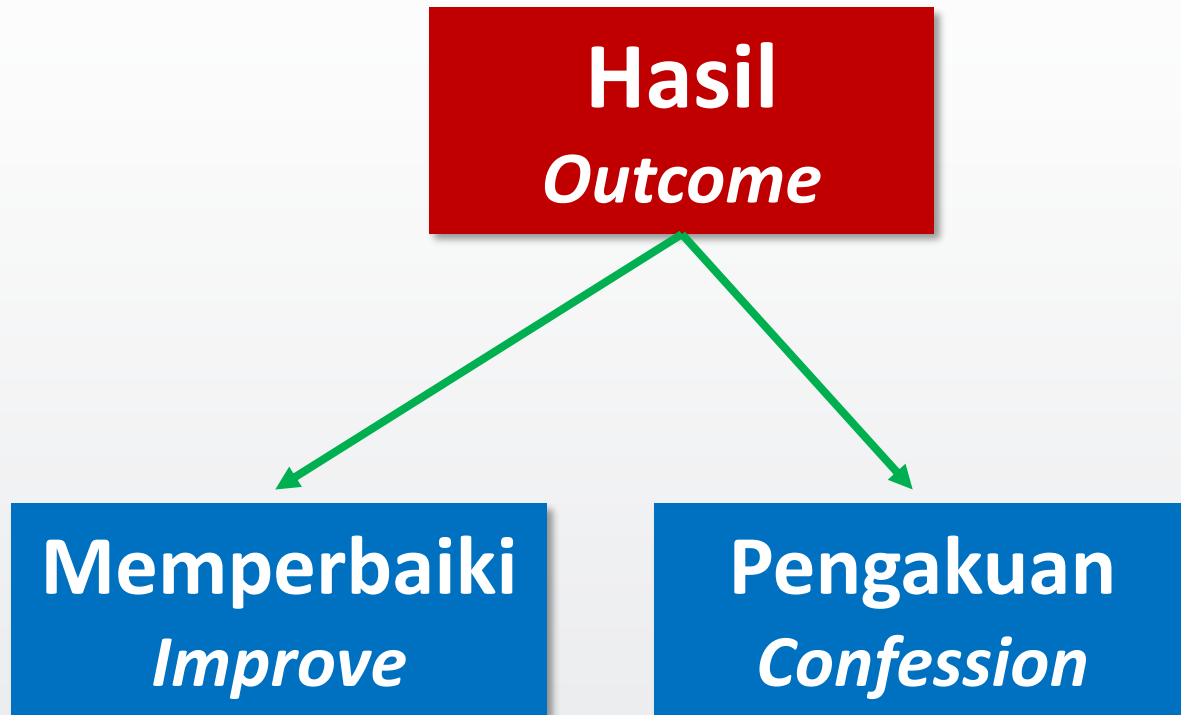
Goal	Ini adalah dasar untuk Pembinaan, Bersiaplah untuk menghabiskan cukup waktu & Perhatian adalah Proses Emosional *This Is The Foundation For Coaching. Prepare to spend enough time & Attention. Is An **Emotional** process*
Activity	Proses Logis untuk mengidentifikasi aktivitas signifikan yang akan mengarah untuk mencapai tujuan. Pengalaman Praktis diperlukan dalam langkah ini. *A **Logical** process to identify the significant activities that will lead to achieving the goals. Practical Experience is needed in this step*
Review	Ini adalah pendekatan struktur professional yang diarahkan pada aspirasi Tenaga Pemasar. Basis aktivitas bukan hanya hasil. *It is a professional structure approach that gears towards the agent's aspiration. **Activity** base not just outcome*
ROCK	Catatan: Pengamatan; Percakapan; Kesenjangan KASH; Berdasarkan hasil. *Record ; Observation; Conversation; KASH Gap . **Result** Oriented*

Contents © Tan Kar Hor 2018

Pelatihan yang Efektif
Effective Coaching

Hasil
Outcome

Memperbaiki
Improve

Pengakuan
Confession

Serius *Serious*

Profesional *Professional*

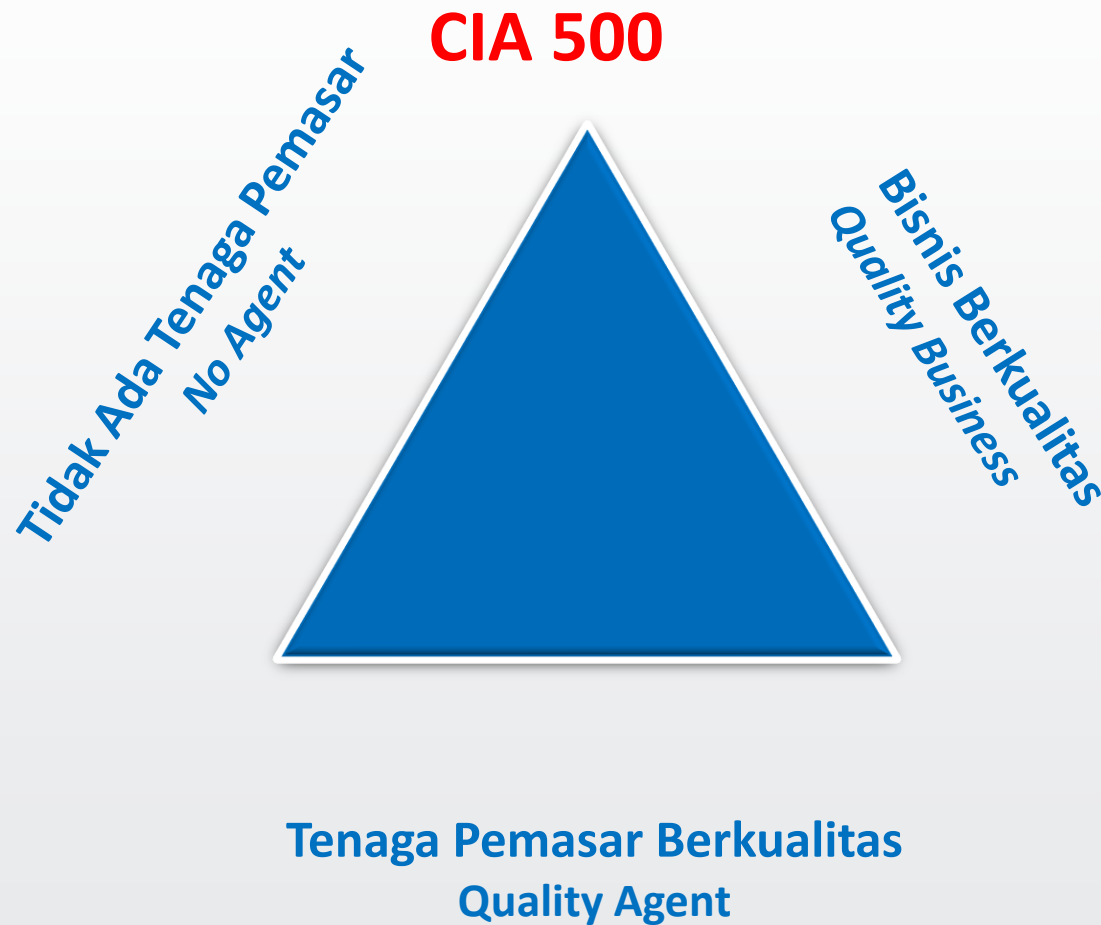
Merawat *Caring*

Menghormati *Respect*

M & M Dengan Dasar yang Kuat
M & M With Strong Basis

CIA 500 Bench Marks

CIA 500 Bench Marks

Tenaga Pemasar Berkualitas
Quality Agent

Di antara 3 ini, mana yang paling penting?

Among these 3, which one is the most important ?

CIA 500 (Agency Kelas Dunia)
CIA 500 (World Class Agency)

Quality Agents — **Agen Berkualitas** *Quality Agent*

Quality Business — **Bisnis Berkualitas** *Quality Business*

Good Retention — **Retensi yang baik** *Good Retention*

Culture — **Budaya Produktif** *Productive Culture*

Attract — **Menarik Bakat** *Attract Talents*

Shaping Quality Agent

Shaping Quality Agent

Coaching

Segmentize Approach
Segmentize Approach

1. **Orang Normal**: Manager untuk mengelola
   ***Normal People** : Manager to manage*
2. **Bakat Normal**: Trainer untuk mentraining
   ***Normal Talent** : Trainer to train*
3. **Top Class: Pelatih untuk membimbing**
   ***Top Class** : Coach to guide*
4. **Kelas Luar Biasa**： Pemimpin untuk memimpin
   ***Superb Class** : Leader to Lead*
5. **Leader**： Mentor untuk menunjukkan
   ***Leader** : Mentor to show*

3 Faktor yang membuat demoralisasi
3 Factors To Demoralize

Anda Fikir saya tidak ingin melihat 10 orang sehari?
You think I don't want to see 10 people a day?

Tidak bisakah kau membaca laporan itu sendiri?
Can't you read the report yourself?

Jika saya tahu saya tidak akan ditanya sekarang.
If I know I wouldn't be asked now!

Manage Blindly

Supervise without Facts

Motivate simply

Tentu saja saya mau, Bisakah saya menggantikan Anda hari ini?
Of course I want to, can I replace you today?

Ya, dapatkah Anda meminta MDRT untuk memberi saya MDRT kehormatan?
Yes, can you request MDRT to give me a honorary MDRT?

Apakah Anda ingin istri saya membunuh saya? Dia baru saja melahirkan.
Do you want my wife to kill me? She just delivered

Tentu saja karena kita berasal dari orang tua yang berbeda.
Of course because we are from different parents

Kesalahan Umum Dalam Coaching

Common Mistakes In Coaching

1. Berpusat pada diri sendiri: Pra-penilaian
   Self Centred: Pre-judge
2. Keunggulan: Kurangnya Empati
   Superiority : Lack of Empathy
3. Tidak Fokus: Tanpa memberikan waktu & perhatian yang cukup
   Not Focus : Without paying enough time & attention
4. Buat Ketergantungan: Tidak merangsang pemikiran
   Create Dependency: Not stimulate thinking
5. Menyalin: Membuat Diri lainnya
   Copying: Create another Self
6. Tidak memberdayakan: klaim kredit
   Not Empower: Claim Credit

Tujuan dari Coaching: Untuk membangun Pribadi yang lebih baik

Purpose of Coaching: To Build A Better Person

LIFE CONNECTION

Komprehensif M & M
Comprehensive M & M

66
Motivational
+
VMG

Record

Observation

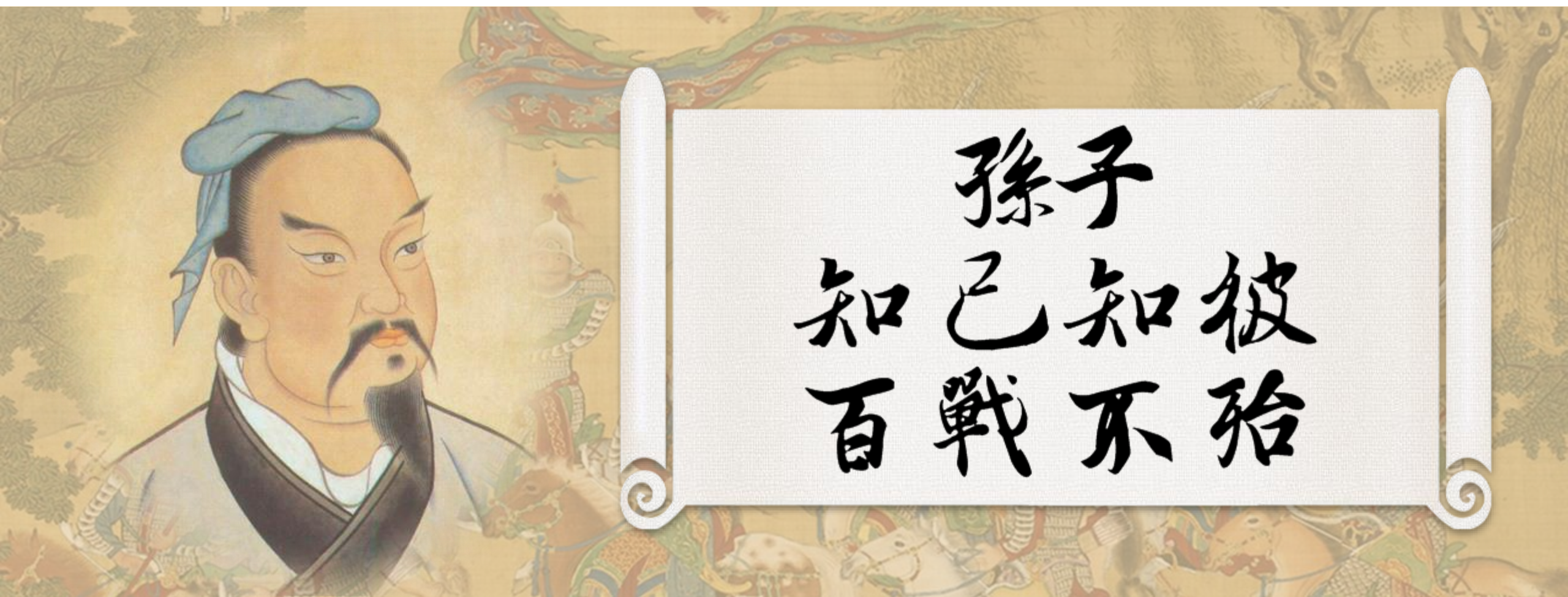
Conversation

Knowledge, A,
S,H Gaps

(OAL)

孫子

知己知彼

百戰不殆

Kenali Subjek yang ditargetkan dengan baik

Know The Targeted Subject Well

Motivation Factor		
1	Independence	Ability to do things according to your own wish and style, be your own boss.
2	Recognition	Acknowledged by others for a job well done, e.g.: praise or awarded in public
3	Satisfaction	This feelings come from when you have done a good job by overcoming challenges and achieving the goal.
4	Leisure Time	Use the time according to your own will and have fun by doing it.

Faktor Motivasi

1	Kemerdekaan	Kemampuan untuk melakukan hal-hal sesuai dengan keinginan dan gaya Anda sensiri, jadilah Bos Anda sendiri.
2	Pengakuan	Diakui oleh orang lain untuk pekerjaan yang dilakukan dengan baik, misalnya: pujian yang dilakukan didepan umum
3	Kepuasan	Perasaan ini datang dari ketika Anda telah melakukan pekerjaan dengan baik baik dengan mengatasi tantangan dan mencapai tujuan
4	Waktu Luang	Waktu sesuai keinginan Anda sendiri dan bersenang-senanglah dengan melakukannya.

Motivation Factor		
5	Power	Feeling of in control of your own & other’s destiny. Feeling of you are in control of others.
6	Prestige	Represents the respect from your peers, colleague, the team whom you belong to. An outstanding person recognized by all.
7	Money	The financial income from your work.
8	Challenge	Continuously pushing yourself for better performance and things that others have never achieved before

Faktor Motivasi

5	Kekuasaan	Perasaan mengendalikan diri sendiri & takdir orang lain. Perasaan bahwa Anda mengendalikan orang lain
6	Prestise	Mewakili rasa hormat dari rekan kerja, kolega, tim tempat Anda berada. Orang luar biasa yang diakui oleh semua orang
7	Uang	Pendapatan finansial dari pekerjaan Anda.
8	Tantangan	Terus mendorong diri sendiri untuk kinerja yang lebih baik dan hal-hal yang belum pernah dicapai orang lain sebelumnya

Motivation Factor		
9	Self-esteem	Feeling of self worth, how you outperform others in a group in your heart.
10	Family Time	How much time you spend with your family? What have been done when get together.
11	Security	To maintain the certainty of your job. Feeling of tomorrow will not be worse than today.
12	Personal Development	Feeling of growing up to become more capable, effective & excellent.

Faktor Motivasi		
9	Harga Diri	Perasaan harga diri, bagaimana Anda mengguggguli orang lain dalam kelompok di hati Anda.
10	Waktu Keluarga	Berapa banyak waktu yang Anda habiskan bersama keluarga?Apa yang telah dilakukan ketika berkumpul.
11	Keamanan	Untuk menjaga kepastian pekerjaan Anda.Perasaan hari esok tidak akan lebih buruk dari hari ini.
12	Pengembangan Pribadi	Perasaan tumbuh menjadi lebih mampu, efektif & unggul.

Factor	Eg	Self
1. Independent	1	
2. Recognition		
1. Independent	3	
3. Satisfaction		
1. Independent	1	
4. Leisure		
1. Independent	5	
5. Power		

Factor	Eg	Self
1. Independent	1	
6. Prestige		
1. Independent	1	
7. Money		
1. Independent	1	
8. Challenge		
1. Independent	9	
9. Self Esteem		

Faktor	Contoh	Diri Sendiri
1. Mandiri	1	
2. Pengakuan		
1. Mandiri	3	
3. Kepuasan		
1. Mandiri	1	
4. Kenyamanan		
1. Mandiri	5	
5. Kekuatan		

Faktor	Contoh	Diri Sendiri
1. Mandiri	1	
6. Prestise		
1. Mandiri	1	
7. Uang		
1. Mandiri	1	
8. Tantangan		
1. Mandiri	9	
9. Harga Diri		

Factor	Eg	Self
1. Independent 10. Family	10	
1. Independent 11. Security	1	
1. Independent 12. P. Dev	12	
2. Recognition 3. Satisfaction	3	

Factor	Eg	Self
2. Recognition 4. Leisure	2	
2. Recognition 5. Power	5	
2. Recognition 6. Prestige	6	
2. Recognition 7. Money	2	

Faktor	Contoh	Diri Sendiri		Faktor	Contoh	Diri Sendiri
1. Mandiri 10. Keluarga	10			2. Pengakuan 4. Kenyamanan	2	
1. Mandiri 11. Keamanan	1			2. Pengakuan 5. Kekuatan	5	
1. Mandiri 12. Pengembangan diri	12			2. Pengakuan 6. Prestise	6	
2. Pengakuan 3. Kepuasan	3			2. Pengakuan 7. Uang	2	

Factor	Eg	Self
2. Recognition 8. Challenge	8	
2. Recognition 9. Self Esteem	9	
2. Recognition 10. Family	10	
2. Recognition 11. Security	2	

Factor	Eg	Self
2. Recognition 12. P.Develop	12	
3. Satisfaction 4. Leisure	3	
3. Satisfaction 5. Power	3	
3. Satisfaction 6. Prestige	3	

LIFE CONNECTION

Faktor	Contoh	Diri Sendiri
2. Pengakuan 8. Tantangan	8	
2. Pengakuan 9. Harga Diri	9	
2. Pengakuan 10. Keluarga	10	
2. Pengakuan 11. Keamanan	2	

Faktor	Contoh	Diri Sendiri
2. Pengakuan 12. Pengembangan diri	12	
3. Kepuasan 4. Kenyamanan	3	
3. Kepuasan 5. Kekuatan	3	
3. Kepuasan 6. Prestise	3	

Factor	Eg	Self
3. Satisfaction	3	
7. Money		
3. Satisfaction	3	
8. Challenge		
3. Satisfaction	9	
9. Self Esteem		
3. Satisfaction	10	
10. Family		

Factor	Eg	Self
3. Satisfaction	3	
11. Security		
3. Satisfaction	12	
12. P.Develop		
4. Leisure	5	
5. Power		
4. Leisure	6	
6. Prestige		

Faktor	Contoh	Diri Sendiri
3. Kepuasan 7. Uang	3	
3. Kepuasan 8. Tantangan	3	
3. Kepuasan 9. Harga Diri	9	
3. Kepuasan 10. Keluarga	10	

Faktor	Contoh	Diri Sendiri
3. Kepuasan 11. Keamanan	3	
3. Kepuasan 12. Pengembangan diri	12	
4. Kenyamanan 5. Kekuatan	5	
4. Kenyamanan 6. Prestise	6	

Factor	Eg	Self
4. Leisure	4	
7. Money		
4. Leisure	8	
8. Challenge		
4. Leisure	9	
9. Self Esteem		
4. Leisure	10	
10. Family		

Factor	Eg	Self
4. Leisure	4	
11. Security		
4. Leisure	12	
12. P.Develop		
5. Power	6	
6. Prestige		
5. Power	5	
7. Money		

LIFE CONNECTION

Faktor	Contoh	Diri Sendiri
4. Kenyamanan 7. Uang	4	
4. Kenyamanan 8. Tantangan	8	
4. Kenyamanan 9. Harga Diri	9	
4. Kenyamanan 10. Keluarga	10	

Faktor	Contoh	Diri Sendiri
4. Kenyamanan 11. Keamanan	4	
4. Kenyamanan 12. Pengembangan diri	12	
5. Kekuatan 6. Prestise	6	
5. Kekuatan 7. Uang	5	

Factor	Eg	Self	Factor	Eg	Self
5. Power	8		5. Power	12	
8. Challenge			12. P. Develop		
5. Power	9		6. Prestige	6	
9. Self Esteem			7. Money		
5. Power	10		6. Prestige	6	
10. Family			8. Challenge		
5. Power	5		6. Prestige	9	
11. Security			9. Self Esteem		

Faktor	Contoh	Diri Sendiri
5. Kekuatan 8. Tantangan	8	
5. Kekuatan 9. Harga Diri	9	
5. Kekuatan 10. Keluarga	10	
5. Kekuatan 11. Keamanan	5	

Faktor	Contoh	Diri Sendiri
5. Kekuatan 12. Pengembangan diri	12	
6. Prestise 7. Uang	6	
6. Prestise 8. Tantangan	6	
6. Prestise 9. Harga Diri	9	

Factor	Eg	Self
6. Prestige	10	
10. Family		
6. Prestige	6	
11. Security		
6. Prestige	12	
12. P. Develop		
7. Money	8	
8. Challenge		

Factor	Eg	Self
7. Money	9	
9. Self Esteem		
7. Money	10	
10. Family		
7. Money	7	
11. Security		
7. Money	12	
12. P. Develop		

Faktor	Contoh	Diri Sendiri
6. Prestise 10. Keluarga	10	
6. Prestise 11. Keamanan	6	
6. Prestise 12. Pengembangan diri	12	
7. Uang 8. Tantangan	8	

Faktor	Contoh	Diri Sendiri
7. Uang 9. Harga Diri	9	
7. Uang 10. Keuangan	10	
7. Uang 11. Keamanan	7	
7. Uang 12. Pengembangan diri	12	

Factor	Eg	Self
8. Challenge 9. Self Esteem	9	
8. Challenge 10. Family	10	
8. Challenge 11. Security	8	
8. Challenge 12. P. Develop	12	

Factor	Eg	Self
9. Self Esteem 10. Family	9	
9. Self Esteem 11. Security	9	
9. Self Esteem 12. P.Develop	9	
10. Family 11. Security	10	

Faktor	Contoh	Diri Sendiri
8. Tantangan	9	
9. Harga Diri		
8. Tantangan	10	
10. Keluarga		
8. Tantangan	8	
11. Keamanan		
8. Tantangan	12	
12. Pengembangan diri		

Faktor	Contoh	Diri Sendiri
9. Keamanan	9	
10. Keluarga		
9. Harga Diri	9	
11. Keamanan		
9. Harga Diri	9	
12. Pengembangan diri		
10. Keluarga	10	
11. Keamanan		

Factor	Eg	Self
10. Family 12. P. Develop	12	

Factor	Eg	Self
11. Security 12. P. Develop	12	

Factor	Eg	Self
1. Indep	6	
2. Recog	3	
3. Satisfy	8	
4. Leisure	2	

Factor	Eg	Self
5. Power	5	
6. Prestige	6	
7. Money	1	
8. Challenge	5	

Factor	Eg	Self
9.S.Esteem	11	
10.Family	9	
11.Security	1	
12.P.Develop	9	

1.Self Esteem	

2. Family	

3. Person Develop	

Faktor	Contoh	Diri Sendiri
10. Keluarga 12. Pengembangan diri	12	

Faktor	Contoh	Diri Sendiri
11. Keamanan 12. Pengembangan diri	12	

1. Mandiri	6	
2. Pengakuan	3	
3. Kepuasan	8	
4. Kenyamanan	2	

5. Kekuatan	5	
6. Prestise	6	
7. Uang	1	
8. Tantangan	5	

9. Harga Diri	11	
10. Keluarga	9	
11. Keamanan	1	
12.Pengembangan diri	9	

1.Harga Diri	

2.Keluarga	

3. Pengembangan diri	

Setelah penilaian, ajukan pertanyaan berikut:
After the assessment, ask the following questions:

1. Apa 3 faktor yang paling memotivasi Anda saat ini? *What are the 3 factors that can motivate you the most at this moment?*
2. Apakah 3 faktor ini sesuai dengan apa yang Anda rasakan? *Are these 3 factors align with what you perceived ?*
3. Apa 3 faktor yang paling tidak penting? *What are the 3 least important factors?*
4. Pekerjaan yang sedang Anda lakukan, apakah sudah mencapai 3 factor yang Anda inginkan sebagian besar atau itu menarik Anda pergi? *The works that you are currently doing ,is it getting to the 3 factors that you want most or is it drawing you away?*
5. Apakah menurut Anda hasil keseluruhan selaras? *Do you think overall outcome is aligned?*
6. Jumlah totalnya 66? *Total total count is it 66?*

Hasil penilaian ini akan memberi Anda wawasan yang lebih dalam untuk menginspirasi Anda Tenaga Pemasar lebih Efektif. Sarankan semua Tenaga Pemasar baru untuk melakukan ini dan kemudian ulangi setidaknya sekali dalam setahun.
The outcomes of this assessment will provide you a deeper insight into inspiring your agents more effectively. Suggest all new agents to do this and then repeat it at least once a year.

Motivation Factor

1	Independence	Highlight the important of Financial Freedom in order to be independence. Achievement to allow more flexibility. Ability to decide promotion, increament etc
2	Recognition	Provide Tangible rewards, to present it publicly by VIP, eg Advertisement, Gift with name etc
3	Satisfaction	Goals Driven – set periodic goals , Sense of achievement – involve in agency project with good feedback. Personal recognition
4	Leisure Time	Highlight the important of Achieve target early, Non package tour, own space

LIFE CONNECTION

Faktor Motivasi

1	Mandiri	Soroti pentingnya Kebebasan Finansial untuk menjadi mandiri. Prestasi untuk memungkinkan banyak fleksibilitas, kemampuan untuk memutuskan promosi, peningkatan. dll
2	Pengakuan	Berikan hadiah nyata, untuk dipresentasikan secara public oleh VIP, misalnya iklan, Hadiah dengan nama etc
3	Kepuasan	Tujuan didorong-menetapkan tujuan berkala, Rasa pencapaian-terlibat dalam proyek agency dengan umpan balik yang baik. Pengakuan Pribadi
4	Waktu Luang	Soroti pentingnya mencapai target lebih awal, Non paket wisata, ruang sendiri

Motivation Factor		
5	Power	Inspire to go for promotion, In charge of working group
6	Prestige	Member of Elite group (MDRT/ADA), Invite to Privilege Group (Corporate Field Trainer).
7	Money	Monetary rewards
8	Challenge	Record Breaker, Competition

Faktor Motivasi		
5	Kekuatan	Meninspirasi untuk promosi, Bertanggung jawab atas kelompok kerja
6	Prestise	Anggota grup Elite (MDRT/ADA), Undangan ke Grup Privilege (Trainer Lapangan Perusahaan).
7	Uang	Hadiah Uang
8	Tantangan	Pemecah Rekor, Kompetisi

Motivation Factor		
9	Self-esteem	Involve in Contribution eg community or charity project, mission of LIB, Contribution to team, value creation
10	Family	Anything that can provide better value to family
11	Security	Highlight renewal commission, persistency bonus, Repeat sales, OAL
12	Personal Development	Incentives that related to personal growth eg seminar, conference, training

Faktor Motivasi		
9	Harga Diri	Terlibat dalam kontribusi misalnya proyek komunitas atau amal, misi LIB, Kontribusi kepada tim, Penciptaan Nilai
10	Keluarga	Apapun yang dapat memberikan nilai lebih untuk keluarga
11	Keamanan	Sorot Komisi pembaruan, bonus persistensi, penjualan berulang, OAL
12	Pengembangan diri	Insentif yang terkait dengan pertumbuhan Pribadi, missal seminar,konferensi, pelatihan

LIFE CONNECTION

Survei Karir & Gaya Hidup

Dalam sebuah riset yang dilakukan oleh Harvard terhadap para lulusannya, dalam kurun waktu 25 tahun, menunjukkan hasil bahwa bagi mereka yang tahu dengan jelas tentang apa yang diinginkan dalam hidupnya, 80% dari mereka berhasil mencapai tujuannya.

Kebalikannya, bagi mereka yang tidak jelas dengan apa yang diinginkan dalam hidupnya, 80% dari mereka tidak akan mendapatkan keinginannya.

Untuk memastikan Anda bisa mendapatkan apa yang Anda inginkan dan memberikan standar hidup yang lebih baik bagi keluarga dan orang-orang yang dikasihi, mohon luangkan waktu sekitar 4 menit untuk menjawab 7 pertanyaan sederhana ini.

Nama Saya ___________________

Jenis Kelamin Pria ☐ Wanita ☐

1. Berdasarkan skala 1-5, silakan nilai tingkat kepuasan atas pekerjaan Anda sekarang

1 = sangat tidak puas; 5 = sangat puas	1	2	3	4	5
a) Masa depan karir yang cerah	☐	☐	☐	☐	☐
b) Menikmati pekerjaan saat ini	☐	☐	☐	☐	☐
c) Kompensasi bagus	☐	☐	☐	☐	☐
d) Kesempatan peningkatan karir	☐	☐	☐	☐	☐
e) Penghargaan pribadi	☐	☐	☐	☐	☐
f) Kepuasan	☐	☐	☐	☐	☐
g) Tantangan	☐	☐	☐	☐	☐
h) Pengembangan diri	☐	☐	☐	☐	☐
i) Lingkungan kerja	☐	☐	☐	☐	☐
j) Kemandirian & fleksibilitas	☐	☐	☐	☐	☐
Secara keseluruhan, bagaimana penilaian Anda terhadap pekerjaan saat ini?	☐	☐	☐	☐	☐

2. Jika Anda ingin memulai karir/pekerjaan baru, 3 faktor apa yang penting buat Anda?

- ☐ Masa depan karir yang cerah
- ☐ Menikmati pekerjaan saat ini
- ☐ Kompensasi bagus
- ☐ Kesempatan peningkatan karir
- ☐ Penghargaan pribadi
- ☐ Kepuasan
- ☐ Tantangan
- ☐ Pengembangan diri
- ☐ Lingkungan kerja
- ☐ Kemandirian & fleksibilitas

3. Apakah pekerjaan saat ini membantu Anda mencapai 3 faktor tersebut?

- ☐ Ya ▶ Jika Ya, butuh waktu berapa lama? ________________
- ☐ Tidak

4. Jika diberikan pilihan, gaya hidup seperti apa yang Anda inginkan?

☐ Sewa/kontrak ☐ Punya (< 300 m^2) ☐ Punya (300-900 m^2) ☐ Bungalow

☐ Lokal ☐ Import ☐ Mobil mewah

▶ Apa mobil impian Anda? _______________

☐ Dalam negeri ☐ Luar negeri

☐ 1x / 2-3 tahun ☐ Setiap tahun ☐ >1x / tahun

Pensiun

☐ Kapanpun ☐ Usia 55 tahun ☐ Tidak bisa pensiun

☐ Dalam negeri ☐ Luar negeri

☐ Terbatas ☐ Cukup

---

5. Menurut estimasi Anda, untuk mendapatkan gaya hidup yang Anda inginkan tersebut, berapa penghasilan yang harus Anda miliki per tahun? ________________________

---

6. Apakah dengan pekerjaan saat ini Anda bisa mencapai gaya hidup impian Anda?

☐ Ya ▶ Jika Ya, butuh waktu berapa lama? _______________

☐ Tidak

---

7. Jika ada peluang di mana Anda bekerja secara giat selama 3-5 tahun dengan mengikuti sistem yang sudah terbukti, yang memberikan Anda kesempatan untuk mendapatkan gaya hidup impian, apakah Anda mau meluangkan waktu 1-2 am untuk mengeksplorasinya?

☐ Ya

☐ Akan mempertimbangkan

☐ Lain kali saja

thank you

Survey Kesadaran akan Penyakit Kritis

Usia Anda

<20 Tahun	20 – 29 Tahun	30 – 39 Tahun	40 – 50 Tahun	>50 Tahun

Status Pernikahan : ☐Belum Menikah ☐Menikah Pekerjaan : ___________________

1. Apakah Anda mengetahui apakah penyebab utama kematian di Indonesia saat ini ?
   - ☐ Kecelakaan ☐ Sakit Kritis ☐ Usia Tua ☐ Tidak Tahu

2. Apakah Anda mengetahui berapa besar kemungkinan seseorang menderita karena Sakit Kritisnya selama hidupnya ?
   - ☐ <10% ☐ 10%-30% ☐ 31%-50% ☐ 51%-70% ☐ >70%

3. Diantara penyakit kritis dibawah ini manakah yang paling mematikan di Indonesia beberapa tahun terakhir ini ?
   - ☐ Serangan Jantung ☐ Kanker ☐ Stroke ☐ Lainnya

4. Apakah Anda setuju orang yang terkena penyakit kritis saat ini semakin banyak dan usianya semakin muda?
   - ☐ Setuju ☐ Tidak Setuju

5. Menurut pendapat Anda apakah penyebab terbesar penyakit kritis di atas
   - ☐ Diet ☐ Polusi ☐ Kesadaran Kesehatan Rendah ☐ Stress ☐ Semuanya

6. Menurut Anda berapa besarnya biaya perawatan Penyakit Kritis di Rumah Sakit ?
   - ☐ >100juta ☐ 100-500 juta ☐ 500 juta-1M ☐ >1M

7. Jika Penyakit Kritis ini terjadi, menurut Anda apakah ini akan menimbulkan masalah besar untuk kebanyakan keluarga ?
   - ☐ Ya ☐ Tidak

8. Menurut Anda berapa besarnya kesempatan untuk bisa pulih dari Penyakit Kritis tersebut ?
   - ☐ <10% ☐ 11%-20% ☐ 20%-30% ☐ Lebih dari 30%

9. Jika pengobatannya tidak berhasil berapakah biaya hidup yang harus disiapkan oleh keluarga untuk memastikan keluarga akan tetap bertahan selama 20 tahun ke depan ?
   - ☐ <1M ☐ 1M-3M ☐ 3M-5M ☐ >5M

10. Menurut Anda apakah solusi yang paling efektif untuk mengurangi dampak dari masalah Penyakit Kritis tersebut
    - ☐ Tabungan ☐ Bantuan Keluarga & Teman ☐ Dana Sosial
    - ☐ Spesial Akun GEC yang dapat memberikan dana tunai sekaligus tanpa mempengaruhi kondisi keuangan Anda

11. Jika ada special akun GEC tersebut, apakah Anda tertarik untuk mengetahui lebih lanjut
    - ☐ Ya ☐ Tidak sekarang

12. Menurut Anda siapa saja dari kenalan Anda yang juga tertarik dengan special akun GEC ini

No.	Nama	Kontak Yang Bisa Dihubungi

*GEC : Guarantee Sum Assured, Effective, Creditor Proof (tidak bisa diganggu untuk melunasi hutang)

ONE

ACRE OF LAND

(SEBIDANG TANAH)

Ketua Top 500 Chinese Insurance Agency (CIA 500)
Dekan IMM International Information and Research Center (IRDC)
Pendiri & Chief Coach dari Life Connection

- **Penghargaan no.1 di bidang Business management, jurusan *finance and marketing*, sertifikasi CFP/RFP/FLMI**
- 2000-2002 General Manager of All Distribution PAMB (Prudential Malaysia)
- 2005/5-2006/2 National Deputy CEO dan National Chief Agency Officer and General Manager dari Citic-Prudential cabang Guadong & Beijing
- 2006/2-2007/12 Chief Executive Officer and Director of PAMB (Prudential Malaysia)
- 2008 – 2010 : Chief Executive Officer and Director of Citic Prudential
- Regional Senior Vice President dari Life Insurance Group Plc terbesar dunia
- Penasihat dari 2 Perusahaan Asuransi Internasional
- Penulis 2 buku *Best Seller* yang terjual lebih dari 120.000 buah
- World Ambassador dari Pearl Charity Project
- Telah meng-coach >5,000 agency Degnan hasil yang luar biasa

Penghargaan

Ide, konten dan sistem di dalam booklet ini adalah hasil pemikiran Tn. Tan Kar Hor. Tn. Tan Kar Hor memberikan penghargaan dan apresiasi setinggi-tingginya kepada orang-orang di bawah ini atas kontribusinya dalam mengembangkan ide dasar beliau dan menyajikannya secara terstruktur serta komprehensif sehingga dapat Anda gunakan sebagai referensi dan aplikasikan dengan mudah.

Bobo Teh and **Lincoln Leong**
Project Leader dalam mengembangkan booklet ini dan menerjemahkan konsep ke dalam struktur yang mudah dipdahami dan diaplikasikan.

Carmen Ho
Lead Designer dan kreator dari format yang atraktif dan mudah digunakan ini

Maxine Wang, Liu Ching Ling and **Doris Tiew**
Anggita tim yang turut berkontribusi dalam memberikan ide-ide untuk memastikan manfaat yang terbaik dari booklet ini.

Pengenalan

- Setiap Agen diberikan **Sebidang Tanah (*one acre of land*)**. Tanah ini melambangkan bisnis asuransi Anda.
- Setiap bidang tanah mampu menampung **maksimum 500 pohon**. Setiap pohon melambangkan **SATU nasabah** atau **SATU prospek.**
- Tanah yang produktif akan memiliki total 500 pohon dengan rasio optimal **30% Pohon Berbuah, 50% Pohon Bertumbuh dan 20% Pohon Muda.**

Pohon Berbuah
HOT PROSPECTS – EXISTING CLIENTS

Pohon Bertumbuh
WARM PROSPECTS – Ada data Tanggal Lahir, Agen mau dan bisa untuk melakukan pendekatan

Pohon Muda
COLD PROSPECTS – Tidak *a*da data Tanggal Lahir, Agen mau dan bisa untuk melakukan pendekatan

Biji
SUSPECTS – Hanya nama tanpa data detail

Pohon Berbuah

MENGAPA

- Pohon Berbuah melambangkan *Hot Prospects* Anda, yang memiliki kemungkinan tinggi untuk membeli polis lagi dengan Anda
- Dengan memiliki jumlah yang cukup dari Pohon Berbuah ini Anda akan menghabiskan waktu lebih sedikit tapi produktif degan cara 2R - *Repeat Sales & Referral*
- Untuk memastikan produksi yang berkelanjutan Anda harus mencari cara merubah pohon Anda menjadi Pohon Berbuah

BAGAIMANA

Langkah 1: isi nama Nasabah yang Anda miliki, lengkap dengan data Tanggal Lahir (TL)/Ulang Tahun PerNikahan (UTN)/Ulang Tahun Polis (UTP)/Pemeriksaan Medis (PM)/tanggal penting lainnya (Dll)

No.	Nama	TL	UTN	UTP	PM	Dll	Indikasi
1	Budi	12/11/1990					
2	Iwan			2/12/2020			
3	Wati				5/6/2019		
4	Maya	6/7/1986	8/8/2019			Anak 1 1/2/2021	

Langkah 2: tentukan kategori dari Nasabah yang Anda miliki

No.	Nama	TL	UTN	UTP	PM	Dll	Indikasi
1	Budi	12/11/1990					AB
2	Iwan			2/12/2020			BF
3	Wati				5/6/2019		AEF
4	Maya	6/7/1986	8/8/2019			Anak 1 1/2/2021	DE

Pohon Berbuah

Hot Prospects – Nasabah yang Anda Miliki

Indikasi:

A – Buah Matang (orang yang akan membeli polis dari Anda dalam waktu 6 bulan mendatang)
B – Kalangan Penghasilan Tinggi (orang yang berpotensi memberikan *big case* bagi Anda)
C – Normal (nasabah Anda pada umumnya)
D – Untuk Disisihkan (orang yang kemungkinannya sangat kecil membeli polis dari Anda)
E – Pusat Referensi (orang yang selalu memberikan referensi kepada Anda)
F – Rekrut (orang yang berpotensi menjadi Agen Anda)

No.	NAMA	TL	UTN	UTP	PM	DLL	INDIKASI

150 baris tanpa keterangan Indikasi (contoh)

Pohon Bertumbuh

MENGAPA

- Pohon Bertumbuh melambangkan *Warm Prospects* Anda
- Setidaknya Anda harus memiliki data Tanggal Lahir (TL) mereka, dan bersedia melakukan pendekatan agar bisa terjadi penjualan
- Memiliki jumlah yang cukup dari Pohon Bertumbuh akan memastikan keberlangsungan Sebidang Tanah Anda karena mereka adalah calon nasabah potensial yang terus Anda rawat untuk dapat menjadi Pohon Berbuah. Ini adalah daftar nasabah baru Anda

BAGAIMANA

Langkah 1:
isi nama Prospek Anda miliki dengan data Tanggal Lahirnya (TL)

No.	Nama	TL	Indikasi
1	Budi	1/1/1983	
2	Iwan	30/5/1986	
3	Wati	7/7/1990	
4	Maya	16/3/1980	
5	Selvy	4/5/1970	

Langkah 2:
tentukan kategori dari Prospek Anda

No.	Nama	TL	Indikasi
1	Budi	1/1/1983	ABF
2	Iwan	30/5/1986	C
3	Wati	7/7/1990	D
4	Maya	16/3/1980	ABEF
5	Selvy	4/5/1970	A

Pohon Bertumbuh

Warm Prospects – Ada data Tanggal Lahir, Agen bersedia melakukan pendekatan

Indikasi:

A – Buah Matang (orang yang akan membeli polis dari Anda dalam waktu 6 bulan mendatang)
B – Kalangan Penghasilan Tinggi (orang yang berpotensi memberikan *big case* bagi Anda)
C – Normal (nasabah Anda pada umumnya)
D – Untuk Disisihkan (orang yang kemungkinannya sangat kecil membeli polis dari Anda)
E – Pusat Referensi (orang yang selalu memberikan referensi kepada Anda)
F – Rekrut (orang yang berpotensi menjadi Agen Anda)

No.	Nama	TL	Indikasi	No.	Nama	TL	Indikasi
1				26			
2				27			
3				28			
4				29			
5				30			
6				31			
7				32			
8				33			
9				34			
10				35			
11				36			
12				37			
13				38			
14				39			
15				40			
16				41			
17				42			
18				43			
19				44			
20				45			
21				46			
22				47			
23				48			
24				49			
25				50			

250 baris tanpa keterangan indikasi (ikuti contoh Pohon Berbuah)

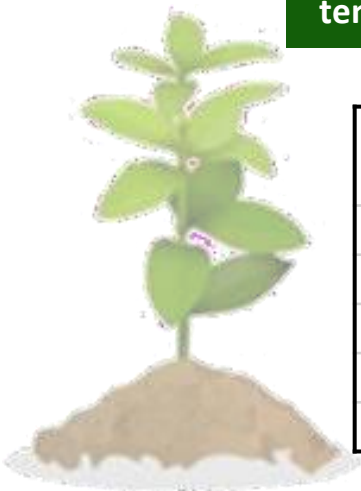
Pohon Muda

- Pohon Muda melambangkan *Cold Prospects* Anda
- Anda hanya punya nomer telefon mereka dan minim informasi (tidak ada TL) Karena itu Anda sulit melakukan pendekatan untuk berbincang tentang asuransi
- Anda harus segera merubah Pohon Muda ini menjadi Pohoh Bertumbuh

Langkah 1:
isi tabel dengan nama-nama Prospek Anda

No.	Nama	Indikasi
1	Budi	
2	Iwan	
3	Wati	
4	Maya	
5	Selvy	

Langkah 2:
tentukan kategori dari Prospek Anda

No.	Nama	Indikasi
1	Budi	AB
2	Iwan	C
3	Wati	D
4	Maya	A
5	Selvy	AB

Pohon Muda

***Cold Prospects* – Tanpa data Tanggal Lahir, Agen bersedia melakukan pendekatan**

Indikasi:
A – Buah Matang (orang yang akan membeli polis dari Anda dalam waktu 6 bulan mendatang)
B – Kalangan Penghasilan Tinggi (orang yang berpotensi memberikan *big case* bagi Anda)
C – Normal (nasabah Anda pada umumnya)
D – Untuk Disisihkan (orang yang kemungkinannya sangat kecil membeli polis dari Anda)

No.	Nama	TL	Indikasi	No.	Nama	TL	Indikasi
1				26			
2				27			
3				28			
4				29			
5				30			
6				31			
7				32			
8				33			
9				34			
10				35			
11				36			
12				37			
13				38			
14				39			
15				40			
16				41			
17				42			
18				43			
19				44			
20				45			
21				46			
22				47			
23				48			
24				49			
25				50			

100 baris tanpa keterangan indikasi (ikuti contoh Pohon Berbuah)

Pohon Muda

***Cold Prospects* – Tanpa data Tanggal Lahir, Agen bersedia melakukan pendekatan**

No.	Nama	TL	Indikasi	No.	Nama	TL	Indikasi
51				76			
75				100			

100 baris tanpa keterangan indikasi (ikuti contoh Pohon Berbuah)

Ringkasan Bulanan

- Ringkasan Bulanan ini adalah indikator dari seberapa produktifnya Sebidang Tanah yang Anda miliki.
- Ringkasan Bulanan memberikan Anda catatan atas seluruh pohon yang ada dalam Sebidang Tanah Anda

BAGAIMANA

Langkah 1:
Isi JUMLAH TARGET TOTAL POHON di tanah Anda.
Total Pohon = Pohon Berbuah + Pohon Bertumbuh + Pohon Muda

Bulan		Total
Januari	Target	167
	Aktual	
Februari	Target	178
	Aktual	
Maret	Target	178
	Aktual	
April	Target	178
	Aktual	
Mei	Target	
	Aktual	

Langkah 2:
Indikasikan RASIO TARGET dari POHON BERBUAH (PB), POHON BERTUMBUH (PT) dan POHON MUDA (PM)

Bulan		Total	Rasio PB:PT:PM
Januari	Target	167	15:20:65
	Aktual		
Februari	Target	178	20:15:65
	Aktual		
Maret	Target	178	20:15:65
	Aktual		
April	Target	178	20:15:65
	Aktual		
Mei	Target		
	Aktual		

Ringkasan Bulanan

BAGAIMANA

Langkah 3:
Indikasikan jumlah total TARGET POHON BERBUAH MATANG dibandingkan dengan Pohon Berbuah, Pohon Bertumbuh, Pohon Muda

Bulan		Total	Rasio PB:PT:PM	A
Januari	Target	167	15:20:65	15
	Aktual			
Februari	Target	178	20:15:65	9
	Aktual			
Maret	Target	178	20:15:65	9
	Aktual			
April	Target	178	20:15:65	9
	Aktual			
Mei	Target			
	Aktual			

Langkah 4:
Indikasikan jumlah total TARGET POHON BERBUAH MATANG dan NASABAH BERPENGHASILAN TINGGI dibandingkan dengan Pohon Berbuah, Pohon Bertumbuh, Pohon Muda

Bulan		Total	Rasio PB:PT:PM	A	A+B
Januari	Target	167	15:20:65	15	3
	Aktual				
Februari	Target	178	20:15:65	9	2
	Aktual				
Maret	Target	178	20:15:65	9	2
	Aktual				
April	Target	178	20:15:65	9	2
	Aktual				
Mei	Target				
	Aktual				

Ringkasan Bulanan

BAGAIMANA

Langkah 5:
Indikasikan jumlah total TARGET PUSAT REFERENSI dibandingkan dengan Pohon Berbuah dan Pohon Bertumbuh Anda

Bulan		Total	Rasio PB:PT:PM	A	A+B	E
Januari	Target	167	15:20:65	15	3	2
	Aktual					
Februari	Target	178	20:15:65	9	2	2
	Aktual					
Maret	Target	178	20:15:65	9	2	2
	Aktual					
April	Target	178	20:15:65	9	2	2
	Aktual					
Mei	Target					
	Aktual					

Step 6:
Indikasikan jumlah total TARGET POTENSIAL REKRUT dibandingkan dengan Pohon Berbuah dan Pohon Bertumbuh

Bulan		Total	Rasio PB:PT:PM	A	A+B	E	Milik F Unit F
Januari	Target	167	15:20:65	15	3	2	3
	Aktual	175	18:15:67	8	3	2	1
Februari	Target	178	20:15:65	9	2	2	3
	Aktual						
Maret	Target	178	20:15:65	9	2	2	3
	Aktual						
April	Target	178	20:15:65	9	2	2	3
	Aktual						
Mei	Target						
	Aktual						

Ringkasan Bulanan

BAGAIMANA

Langkah 7:

Perbarui data ANGKA BULANAN AKTUAL dan indikasikan jumlah total TOTAL FYP TERKUMPUL, TOTAL *CASES* dan FYC DITERIMA DI BULAN INI

- **FYP = *FIRST YEAR COLLECTED PREMIUM***
- **FYC = *FIRST YEAR COMMISSION***

Bulan		Total	Rasio	A	A+B	E	Milik F Unit F	Hasil		
			PB:PT:PM					FYP	Cases	FYC
Januari	Target	167	15:20:65	15	3	2	3	Rp28.000.000	5	Rp 8.750.000
	Aktual	175	18:15:67	8	3	2	1			
Februari	Target	178	20:15:65	9	2	2	3			
	Aktual									
Maret	Target	178	20:15:65	9	2	2	3			
	Aktual									
April	Target	178	20:15:65	9	2	2	3			
	Aktual									
Mei	Target									
	Aktual									
Juni	Target									
	Aktual									
Juli	Target									
	Aktual									
Agustus	Target									
	Aktual									
September	Target									
	Aktual									
Oktober	Target									
	Aktual									
November	Target									
	Aktual									
Desember	Target									
	Aktual									

Ringkasan Bulanan

Bulan		Total	Rasio	A	A+B	E	Milik F Unit F	Hasil		
			PB:PT:PM					FYP	Cases	FYC
Januari	Target									
	Aktual									
Februari	Target									
	Aktual									
Maret	Target									
	Aktual									
April	Target									
	Aktual									
Mei	Target									
	Aktual									
Juni	Target									
	Aktual									
Juli	Target									
	Aktual									
Agustus	Target									
	Aktual									
September	Target									
	Aktual									
Oktober	Target									
	Aktual									
November	Target									
	Aktual									
Desember	Target									
	Aktual									

Ringkasan Bulanan

Bulan		Total	Rasio	A	A+B	E	Milik F Unit F	Hasil		
			PB:PT:PM					FYP	Cases	FYC
Januari	Target									
	Aktual									
Februari	Target									
	Aktual									
Maret	Target									
	Aktual									
April	Target									
	Aktual									
Mei	Target									
	Aktual									
Juni	Target									
	Aktual									
Juli	Target									
	Aktual									
Agustus	Target									
	Aktual									
September	Target									
	Aktual									
Oktober	Target									
	Aktual									
November	Target									
	Aktual									
Desember	Target									
	Aktual									

Tanah Olahan

- Setiap Leader diberikan **SEBIDANG TANAH OLAHAN Acre of Nurture Land**. Tanah Olahan ini melambangkan daftar rekrutmen Anda
- Setiap Pohon melambangkan **SATU Agen Prospektif**

MENGAPA

Ketika Anda menggarap Tanah Olahan, Anda sedang memastikan pertumbuhan tim/*agency* Anda

BAGAIMANA

Langkah 1:
isi tabel dengan nama-nama calon Agen Prospektif Anda

No.	Nama	Indikasi
1	Budi	
2	Iwan	
3	Wati	
4	Maya	
5	Selvy	

Langkah 2:
Tentukan kategori calon Agen Prospektif Anda

No.	Nama	Indikasi
1	Budi	AE
2	Iwan	B
3	Wati	C
4	Maya	E
5	Selvy	E

Tanah Olahan

Tujuan Rekrutmen (Hanya untuk Leader)

PRUDENTIAL

Indikasi:

A – Buah Matang (orang yang bisa diajak bergabung dalam waktu 12 bulan mendatang)
B – Layak Ditindaklanjuti (orang yang berpotensi menjadi Agen Anda)
C – Normal (calon Agen Anda pada umumnya)
D – Untuk Disisihkan (orang yang kemungkinannya sangat kecil bergabung di tim Anda)
E – BOP (orang yang Anda ingin ajak ke BOP)

No.	Nama	Indikasi
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		

No.	Nama	Indikasi
26		
27		
28		
29		
30		
31		
32		
33		
34		
35		
36		
37		
38		
39		
40		
41		
42		
43		
44		
45		
46		
47		
48		
49		
50		

150 baris tanpa keterangan Indikasi (ikuti contoh Pohon Berbuah – hal. 6)

Tanah Olahan

PRUDENTIAL

Tujuan Rekrutmen (Hanya untuk Leader)

No.	Nama	Indikasi
51		
52		
53		
54		
55		
56		
57		
58		
59		
60		
61		
62		
63		
64		
65		
66		
67		
68		
69		
70		
71		
72		
73		
74		
75		
76		
77		
78		
79		
80		
81		
82		
83		
84		
85		
86		
87		
88		
89		
90		
91		
92		
93		
94		
95		
96		
97		
98		
99		
100		

No.	Nama	Indikasi
101		
102		
103		
104		
105		
106		
107		
108		
109		
110		
111		
112		
113		
114		
115		
116		
117		
118		
119		
120		
121		
122		
123		
124		
125		
126		
127		
128		
129		
130		
131		
132		
133		
134		
135		
136		
137		
138		
139		
140		
141		
142		
143		
144		
145		
146		
147		
148		
149		
150		

150 baris tanpa keterangan Indikasi (ikuti contoh Pohon Berbuah – hal. 6)

D-2 SYSTEM

D-2 System adalah sistem tindak lanjut pasca kontrak (karena dapat digunakan untuk prospek) yang membuka peluang bagi Anda untuk menjangkau Nasabah & Prospek Anda yang ada untuk memastikan bahwa Agen memiliki alasan yang baik untuk menindaklanjuti mereka. D-2 System tidak hanya memudahkan Anda untuk mengingat tanggal-tanggal penting Nasabah Anda, tetapi juga meningkatkan peluang penutupan penjualan

LIMA TANGGAL PENTING dari Nasabah/Prospek Anda adalah:

1. Ulang Tahun/Tanggal Lahir (TL)
2. Ulang Tahun Pernikahan (UTN)
3. Ulang Tahun Polis (UTP)
4. Pemeriksaan Medis (PM)
5. Tanggal lain yang penting bagi mereka

Sistem ini disebut Sistem D-2 karena memungkinkan Anda untuk mulai berkomunikasi dengan target Anda 2 bulan sebelum tanggal-tanggal penting atas (kecuali untuk pemeriksaan medis mungkin perlu menghubungi lebih dari 3 bulan sebelumnya). Terhubung dengan Nasabah yang Anda targetkan 2 bulan sebelum tanggal acara sebenarnya akan memberi mereka cukup waktu untuk mempertimbangkan perlindungan tambahan untuk memenuhi kebutuhan pribadi mereka

Contoh:
Ulang tahun Nasabah A adalah tanggal **15 Maret.** Anda akan diingatkan melalui Sistem D-2 untuk menghubungi Nasabah A **2 bulan sebelum ulang tahunnya**.

CONTOH NASKAH UNTUK ULANG TAHUN:
Anda bisa menggunakan naskah ini untuk menghubungi Nasabah Anda 2 bulan sebelum tanggal ulang tahunnya

"Bapak Nasabah, ulang tahun Anda akan datang dua bulan lagi. Ijinkan saya menjadi yang pertama mengucapkan selamat ulang tahun kepada Anda! Meskipun saya mendoakan yang terbaik untuk Anda di hari ulang tahun Anda, itu juga merupakan tugas dan tanggung jawab saya sebagai Agen terpercaya Anda untuk menginformasikan bahwa premi untuk perlindungan setelah ulang tahun Anda akan meningkat. Sebab dengan bertambahnya usia maka akan terjadi peningkatan risiko kesehatan yang berujung pada peningkatan premi. Oleh karena itu, mohon ijinkan saya membantu untuk meninjau ulang proteksi Anda sebelum hari ulang tahun tiba, agar bisa mengunci premi yang lebih rendah sebelum bertambah setelah ulang tahun Anda. Kapan waktu yang tepat bagi kita untuk bertemu? Apakah Anda lebih suka <Hari> pada <Waktu> atau <Hari> di <Waktu>? ”

ULANG TAHUN PERNIKAHAN

CONTOH NASKAH:
Anda bisa menggunakan naskah ini untuk menghubungi Nasabah Anda 2 bulan sebelum tanggal ulang tahun pernikahannya

"Bapak. Nasabah, ulang tahun pernikahan Anda akan datang dalam dua bulan lagi. Ijinkan saya menjadi orang pertama yang mengucapkan selamat kepada Anda dan pasangan Anda. *Ngomong-ngomong*, sudahkah Anda menyiapkan hadiah untuk pasangan Anda?
<Asumsikan klien mengatakan "Tidak" / "Apa saran Anda">
Ya, kami punya sesuatu yang bisa dijadikan hadiah yang sangat romantis & berharga yang sangat cocok untuk acara ini, yaitu “Diskon Rupiah”. Disebut potongan Rupiah karena jika Anda beli hadiah lain, tentu Anda harus membayar 100% untuk harganya. Tetapi untuk hadiah ini, Anda hanya perlu membayar sebagian kecil dari total nilainya, dan hadiah ini akan segera menjadi milik Anda.
Apakah Anda ingat hari di saat Anda menikah? Anda dan pasangan saling mengucap janji untuk mencintai & melindungi dia apapun hal yang mungkin terjadi? Dengan membeli polis untuk kepentingan pasangan Anda, Anda memenuhi janji Anda. Jika sesuatu terjadi, cinta Anda akan tetap bersama pasangan Anda. Jika tidak ada yang terjadi pada Anda, uang itu dapat digunakan untuk bulan madu kedua Anda. Kapan waktu yang tepat bagi kita untuk bertemu? Apakah Anda lebih suka <Hari> di <Waktu> atau <Hari> di <Waktu>?

ULANG TAHUN POLIS

CONTOH NASKAH:
Anda bisa menggunakan naskah ini untuk menghubungi Nasabah Anda 2 bulan sebelum tanggal ulang tahun polisnya

"Bapak. Nasabah, dalam dua bulan ini akan menjadi hari jadi polis yang Anda dapatkan dari saya. Saya ingin mengucapkan selamat kepada Anda karena kesehatan Anda yang baik. Ketika Anda membuka polis dengan saya, saya berjanji bahwa saya akan memberikan pelayanan terbaik dan melakukan tinjauan polis gratis untuk Anda setiap tahun. Saya ingin membuat janji dengan Anda untuk memenuhi janji saya. Dalam pertemuan tersebut, saya akan menginformasikan Anda tentang apa yang baru di perusahaan dan untuk meninjau ulang polis Anda. Kapan waktu yang tepat bagi kita untuk bertemu? Apakah Anda lebih suka <Hari> di <Waktu> atau <Hari> di <Waktu>? ”

PEMERIKSAAN MEDIS

CONTOH NASKAH:

Anda bisa menggunakan naskah ini untuk menghubungi Nasabah Anda 3 bulan sebelumnya

"Bapak Nasabah, saya menelepon untuk mengingatkan Anda bahwa Anda akan menjalani pemeriksaan kesehatan dalam 3 bulan. Sebagian besar klien saya ingin bertemu dengan saya untuk meninjau perlindungan asuransi mereka sebelum menjalani pemeriksaan medis. Hal ini dikarenakan beberapa dari mereka pernah mengalami bahwa mereka tidak dapat lagi membeli perlindungan asuransi tambahan setelah menjalani pemeriksaan karena kondisi kesehatan mereka. Meskipun mereka dapat melakukannya, mungkin ada pemuatan premi tambahan. Jadi, adalah tugas dan tanggung jawab saya sebagai Agen terpercaya Anda untuk memastikan bahwa Anda cukup terlindungi sebelum Anda pergi untuk pemeriksaan kesehatan. Kapan waktu yang tepat bagi kita untuk bertemu? Apakah Anda lebih suka <Hari> di <Waktu> atau <Hari> di <Waktu>? ”

TANGGAL PENTING LAINNYA

CONTOH NASKAH:
Anda bisa menggunakan naskah ini untuk bertanya kepada Nasabah saat menyerhakan polis

"Bapak Klien, sepanjang tahun, selain tanggal-tanggal perayaan pada umumnya, adakah hari-hari spesial yang penting bagi Anda yang akan selalu iAnda kenang dan lakukan? Sebagai Agen tepercaya Anda yang menjanjikan pelayanan terbaik, saya ingin ditunjuk sebagai orang yang mengingatkan Anda tentang hari-hari penting ini seandainya saja Anda mungkin lupa ”

"Cara Terbaik Untuk Memulai Sesuatu Adalah dengan Berhenti Bicara dan Mulai Melakukan " – Walt Disney

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

"Visi yang Jelas, Didukung dengan Rencana Pasti, Akan Memberikan Rasa Percaya Diri yang Kuat dan Kekuatan Pribadi" – Brian Tracy

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	

"Kegagalan Tidak Akan Pernah Mengalahkaku Jika Kegigihan untuk Sukses Cukup Kuat" – Og Mandino

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

"Satu-satunya Penghalang Atas Perwujudan Hari Esok adalah Keraguan Kita Atas Hari Ini" – Franklin D. Roosevelt

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	

"Segala Sesuatu Berjalan dengan Baik Bagi Mereka yang Bisa Memanfaatkan Cara Segala Sesuatu Bekerja" – John Wooden

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

“Keberhasilan Hari Ini adalah Ketidakmungkinan yang Kita Lihat Kemarin” – Robert R. Schuller

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

"Aku Mendapati bahwa Semakin Aku Bekerja Keras, Semakin Banyak Keberuntungan yang Kudapati" – Thomas Jefferson

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	

“Orang Sukses Melakukan Apa yang Orang Gagal Enggan Lakukan. Jangan Mengharapkan Keadaan Akan Lebih Mudah, Harapkan Dirimu Untuk Menjadi Lebih Baik” – Jim Rohn

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

“Saya Tidak Pernah Memimpikan Kesuksesan. Saya Bekerja Keras Untuk Itu” – Estee Lauder

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun ☐ Ulang Tahun Pernikahan ☐ Ulang Tahun Polis ☐ Pemeriksaan Medis ☐ Lain-lain	

"Ada Kekuatan Dalam Diri Manusia, yang Jika Dilepaskan Akan Dapat Membuat semua Visi, Impian dan Keinginan Terwujud" – Anthony Robbins

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

"Tidak Ada Batasan Atas Apa yang Ingin Kau Raih, Kecuali Batasan yang Kau Tetapkan Sendiri Dalam Pikiranmu" – Brian Tracy

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	

No	Nama	Acara	Tanggal
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	
		☐ Ulang Tahun	
		☐ Ulang Tahun Pernikahan	
		☐ Ulang Tahun Polis	
		☐ Pemeriksaan Medis	
		☐ Lain-lain	